

国家資格を有している士業の先生が

「資金調達支援」を武器にして

確実に「顧問契約」を勝ち取るための

15のお話し…

～税理士だけ相性がよいわけではありません。
行政書士ならではの顧問契約法も！～

資金調達サポート会 (FSS)

吉田 学

yoshida@mbs-con.com

Copyright (C) 2018 吉田学 All rights Reserved

はじめに

皆さん、こんにちは。財務・資金調達コンサルタントの吉田学です。この度は本無料レポートをダウンロードしていただき有難うございました。

本レポートは、2015年に株式会社ウェイビーさんが運営しているWEBサイト「士業のミカタ」（旧スケダチ）にて連載した内容をさらにアレンジしたものです。

このレポートは、資金調達支援を事業の一つとして検討されている税理士や行政書士などの士業の先生方、そしてコンサルタントの方を対象として作成したものです。

行政書士や税理士などの士業やコンサルタントの先生方の“事業の柱の一つ”として「資金調達支援」を取り入れてほしいと思ひまして、書き上げた次第です。

私（吉田学）が先生方への思いを込めました。力作です。もし、先生がこのレポートを読んで「これは興味深い」と思っただら、是非、本レポートを拡散してください。

本レポート（PDF ファイル）をメール添付で拡散していただき構いませんし、またメルマガやSNS、メール配信などで、下記の URL（ダウンロードページ）をお知らせしていただき構いません。

<ダウンロード URL>

<http://www.fa-ps.com/repo-komon2018/>

特に「行政書士」の先生方にお願ひがあります。

私（吉田学）は、行政書士の先生方にほとんど知られておりません。よって、少しでも行政書士の先生方に私（吉田学）の存在を知ってほしいのです。是非とも、本レポートの拡散にお力を貸して下さると有難いです。

もう一点、お話ししたいことがあります。正直に申し上げます。

私は2008年2月に会員制の資金調達勉強会である「資金調達サポート会(FSS)」を創設いたしました

資金調達サポート会 (FSS) <http://www.fa-ps.com>

現在、会員数は約50名ほどです。主に、税理士、行政書士、経営者が多いです。次いで、中小企業診断士、社会保険労務士、弁護士、司法書士、ファイナンシャルプランナー、民間コンサルタントの方々が在籍しております。

つまり、このレポートを読んでいただいて、「資金調達支援に取り組んでみよう」と思って欲しいのです。

そして、先生方に「資金調達サポート会の会員になろう」と思って欲しいのです。

これが偽らざる私の本音でございます（笑）。大変失礼いたしました…。

是非、懇親の力作である本レポートを読んでください。



平成30年3月 吉日

株式会社 MBS コンサルティング
資金調達サポート (FSS)
代表 吉田 学

吉田 学 プロフィール

財務・資金調達コンサルタント。株式会社 MBS コンサルティング 代表取締役。

1998 年の起業以来、「資金繰り・資金調達支援」に特化して創業者や中小事業者を支援してきた。これまでに 1000 社以上の資金調達相談・支援を行い、その資金調達支援総額は、優に 20 億円を超える。

主な著書に、「社長のための資金調達 100 の方法」(ダイヤモンド社)、「究極の資金調達マニュアル」(こう書房)、「税理士・会計士のための資金調達 ガイド」、「税理士・会計士のための事業再生ガイド」、「税理士・会計士のための創業融資支援ガイド」、「税理士・認定支援機関のための資金調達支援ガイド」(中央経済社)など。その他、ダイヤモンド社、日経 BP、納税通信、税務弘報、企業診断、企業実務、大蔵財務協会(税のしるべ)、信金協会、新しい飲食店開業等の専門誌に執筆、連載。

また、現在、全国の経営者・士業などを対象にした会員制の資金調達勉強会「資金調達サポート会 (FSS)」を主催している(創設 10 年、会員数約 50 名)。

<主な著書など>



目次

- 第1章 ・なぜ彼らは確実に顧客獲得（顧問契約）に成功しているのか？
- 第2章 ・起業家や経営者が抱えている最大の課題、悩みとはいったい何だろうか？
- 第3章 ・経済や景気に影響されない安定した凄い“市場”があります。ご存知ですか？！
- 第4章 ・「土業の業務」と「資金調達支援業務」の関連性について。実は関係性が深いのです。
- 第5章 ・なぜ行政書士が資金調達支援によって顧問契約を獲得できるのか？
- 第6章 ・なぜ税理士が資金調達支援業務を行うと、一気に顧問契約を増やすことができるのか？
- 第7章 ・行政書士にだってチャンスはあります！いや、チャンスだらけなのです！
- 第8章 ・他の国家資格との相性は？ 実は隠れた最強の国家資格があります。税理士以上かも…！
- 第9章 ・それでは、どうやって顧問契約を獲得すればよいのか？顧問契約獲得の4ステップとは？
- 第10章 ・顧問契約とは一体どういうサービスの提供をすればよいのか？
- 第11章 ・コネなし、知識なし、経験なし。そして元銀行員でもない私でも支援できるのか？
- 第12章 ・それではどうやって資金調達ノウハウを身につければよいのか？
- 第13章 ・【集客編】20の集客方法を駆使せよ！「1・10の法則」及び「1.1×の法則」について
- 第14章 ・【集客編】16年間集客し続けている吉田がやってきた集客方法とは？
- 第15章 ・それでも不安な先生へ（吉田学の人生を変えたある事件とは？）

第1章

なぜ彼らは確実に顧客獲得（顧問契約）に成功しているのか？

1. 驚異的な成功事例。顧問契約にビジネス書の出版！

行政書士のS先生は、全国に顧問契約企業が数十社あり、いつも忙しく飛び回っています。飛行機や新幹線での移動、そして地方での宿泊など、当たり前です。

行政書士業は、「顧問契約が取りにくい」と言われているようですが、その常識を覆すようなビジネスモデルです。顧問契約額も月10万円以上です。顧問契約の月商だけでも、優に100万円を超えているでしょう。

仕事の幅は顧問契約先の支援だけではありません。さらに定期的な講演依頼や単発の仕事の受注（コンサルティング、法人設立、許認可等）など・・・、とても忙しい毎日です。しかも、一人事務所であってスタッフはいません。脅威の実績だと言わざるを得ません。

行政書士のT先生は、開業2年目です。まだ完全開業ではありませんが、何と、大手出版社からビジネス書の出版に成功いたしました。この書籍の出版がきっかけとなり、セミナー講師など、本業とともにとても忙しい毎日を過ごしているようです。開業2年くらいで大手出版社から、ビジネス書を出版するなんて、普通はあり得ないことです。

行政書士のM先生は、開業2年目にも関わらず、顧問先を獲得して忙しい毎日です。許認可業務の依頼やセミナー講師など・・・、その活躍は目覚ましいものです。セミナーは、多い時は、月に5本程、講師を務めているようですので、年間換算すると60本／くらいになります。素晴らしい実績だと思います。

公認会計士・税理士のT先生は、年間の1／2は、監査などの仕事に集中しており、通常の税理士としての業務ができないような状況です。しかしながら、定期的に顧問契約先が増えており、スタッフも増やさないと手が回らないとのこ

と・・・。

T先生は、特に顧問先を獲得するための“仕掛け”はやっておりませんが、なぜか、問い合わせやご紹介など・・・、自然と顧問先が増えているようです。普通では考えられません！

税理士のU先生は、毎月、20社ほどの新規顧客からの業務の依頼を受けており、その多くの方と顧問契約を結んでいるそうです。まさに驚愕の実績ではないでしょうか。 「この問題解決には、U先生に相談すればよい」という環境を地元で作ってきたとか・・・。素晴らしい実績です。

2. なぜこのような実績を出せたのか？

皆さん、ちょっと考えてみて下さい。

この先生方の“共通点”は何だと思えますか？

なぜ、この先生たちは、顧客獲得／顧問契約獲得に成功しているのでしょうか？

普通に考えれば、行政書士で高額な顧問契約を何十社も獲得するのは難しいはず。また、開業2年目でこのような素晴らしい実績を出すのはとても難しいはず。ビジネス書の出版だって、決して誰でもできることではありません。

なぜ、彼らは、このような実績を出すことができたのでしょうか？

彼らの共通キーワードは、**「資金調達」**支援です。

特に**「創業融資」**支援です。

もしかしたら、皆さん、こんなこと思っていませんか？

「何だ、そんなことか〜」、「創業融資のことは、大抵知っているよ」、「自分も創業融資の本は読んだよ」、「大したノウハウではないでしょ??」。

そして、「創業融資くらいなら誰でも支援できるのでは?」、「そんなこと、誰でもやっている。珍しいことではないのでは?」と思っている方もいるかもしれませんね。

3. 誰でもチャンスはあります。しかしながら・・・。

もう一つ質問をさせていただきます。

皆さんの同業士業の中で、資金調達や創業融資を武器として目覚ましい活躍をされている著名な先生を**「10名」**挙げてみて下さい。

行政書士は約 45,000 人いると言われていますが、そのうち、資金調達を武器にして活躍している“著名”な先生をどれほど知っていますか?

税理士は約 75,000 人いると言われていますが、そのうち、資金調達を武器にして活躍している“著名”な先生をどれほど知っていますか?

中小企業診断士は約 22,000 人いると言われていますが、そのうち、資金調達を武器にして活躍している“著名”な先生をどれほど知っていますか?

恐らくどの士業の業界において、10 人の名前を挙げるのは難しいのではないのでしょうか?

実際はまだまだ未開拓のノウハウ分野だと言ってもいいでしょう。よって、**誰でもこの分野での“第一人者”になれる可能性がある**のです。

もちろん、「資金調達支援」を武器にすれば誰でも成功するわけではありませんので、それだけは勘違いしないでください。

4. 最も重要なのは・・・

冒頭でご紹介した先生方に敬意を示すためにもお話ししておきますが、私は、彼らが誰よりも努力している姿を見えています。

成功の最大の要因は “本人自身” だと思っています。

いくら資金調達支援が強力な武器になろうとも、最終的には、“本人”次第です。

資金調達支援をすることによって、何を実現させたいのか？ 何を成し遂げたいのか？ どう貢献したいのか？

まさに、自分自身の「WHY？（なぜ？）」を明らかにすることによって、自分が成すべきことを明確にする必要があります。

ちなみに、私（吉田）にも、大義や使命を持って仕事をしております。自分が成すべきことを明確にして誇りを持って資金調達の支援業務も行っています。やはりどのような仕事であれ、とても重要なことだと思います。

<参考> 吉田学の大義

<http://www.mbs-con.com>

それでは、なぜ「資金調達支援」がそれほど効果を発揮するのか？について、次章以降、じっくりと説明させていただきます。

第2章

起業家や経営者が抱えている最大の課題、悩みとはいったい何だろうか？

1. いつの時代も“資金調達”の相談は減らない

第1章にて、資金調達／創業融資支援を武器にして成功している士業の先生について、お話しをさせていただきました。

そもそも起業家や経営者って資金調達に悩んでいるのでしょうか？

もし、起業家や経営者が、全く創業融資や資金調達に関して特に悩みを抱えていないのなら、この分野の支援をしても意味がありませんよね。

私ごとですが、創業融資・資金調達の支援を行って、早20年になりますが、この間、創業融資や資金調達の相談が激減しているという感覚は全くありません。

私としては、「やはり、創業者や経営者って資金調達に悩んでいるのだろうな～」という感覚を持っています。

しかしながら、本当のところ、創業者や経営者は資金調達に悩んでいるのでしょうか？ いつも「吉田さんは、有名なコンサルタントだから相談が来るのでは？」と必ず言われます。本当にそうでしょうか。

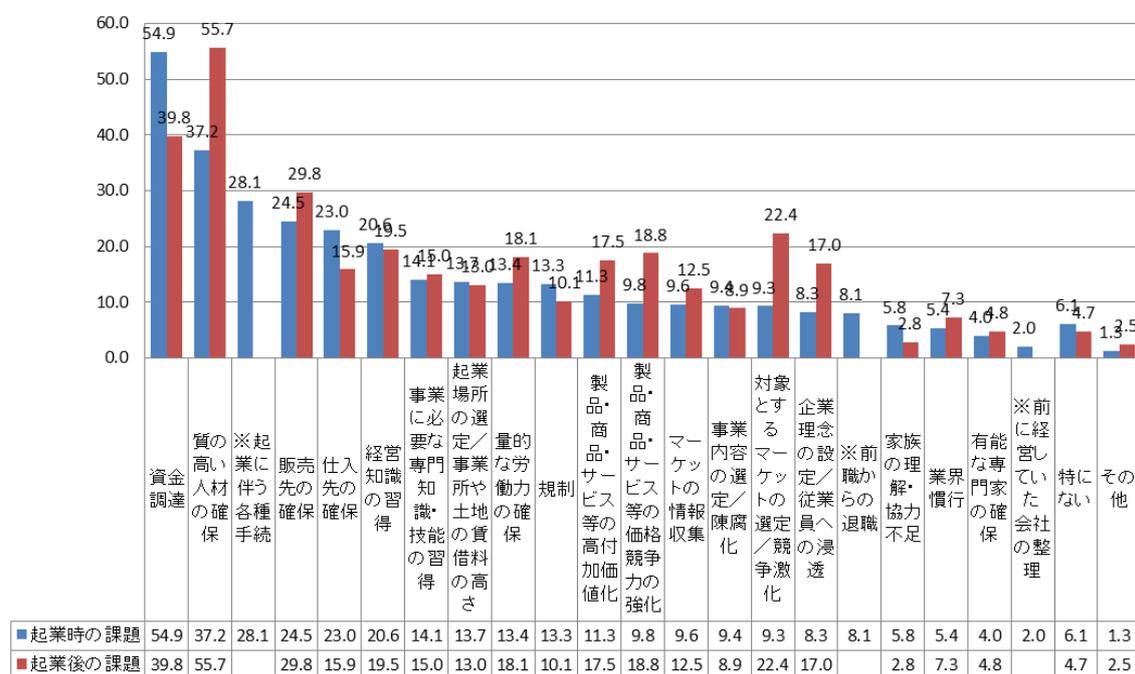
単に私の主観、経験則だけで判断するのではなく、客観的な調査結果によって、「本当に起業家や経営者が資金調達に悩んでいるのかどうか」について考察してみましよう。

その一つの回答が中小企業白書にあります。中小企業白書は、毎年発行されていますが、「経営者の抱えている悩み」について、定期的に調査を行い、その結果が示されています。

各年度によって、その調査の“切り口”が異なるのですが、実際のところ、経営者はいったいどのような課題を抱えているのでしょうか？

2. 起業時及び起業後の課題とは？

以下は 2011 年中小企業白書の「起業時及び起業後の課題」という調査結果です。



・ 出典：2011 年中小企業白書掲載データを参照に筆者が作成

「起業時に直面した課題」及び「起業後に直面した課題」を比較してみますと、起業の前後で起業家が直面する課題が変化することが分かります。

「起業時」の最大の課題として「**資金調達**」が挙げられています。

そして、起業後には「質の高い人材の確保」が挙げられており、大抵、どの調査においても、この結果に近いような順位になります。

ただし、「起業後」においても「資金調達」に悩んでいる方が 39.8%と、ほぼ 40%です。 大雑把ですが、ほぼ 1 / 2 の企業が、資金調達に悩んでいると

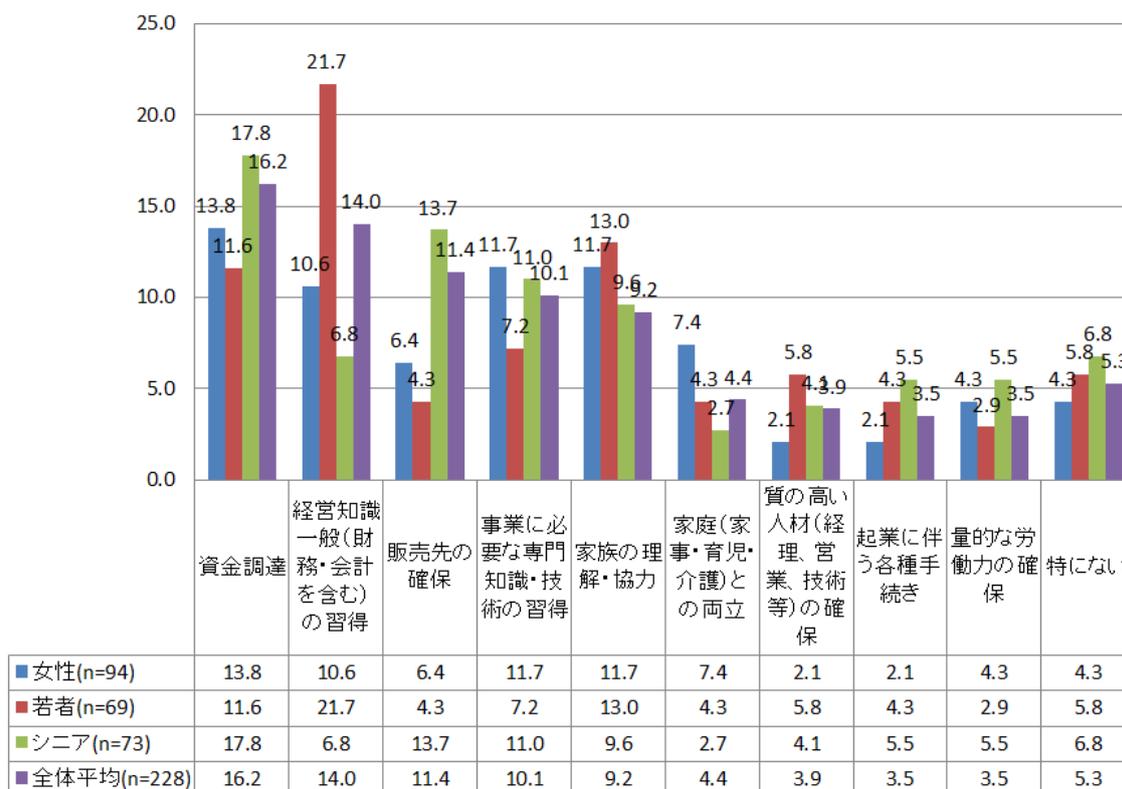
いうことになります。

また、起業時の課題として「起業に伴う各種手続」も上位に挙げられています。起業に必要な手続が煩雑であったと感じているのでしょう。

3. 起業を断念しそうになった際に直面した課題とは？

また、2014年の中小企業白書においては、「第2章 起業・創業 新たな担い手の創出」と題して、起業・創業について詳細な調査・分析がされています。ご興味のある方は、中小企業白書をご覧になって下さい。

以下は2014年中小企業白書からの「起業家が起業を断念しそうになった際に直面した課題」という調査結果です。



・ 出典：2014年中小企業白書掲載データを参照に筆者が作成

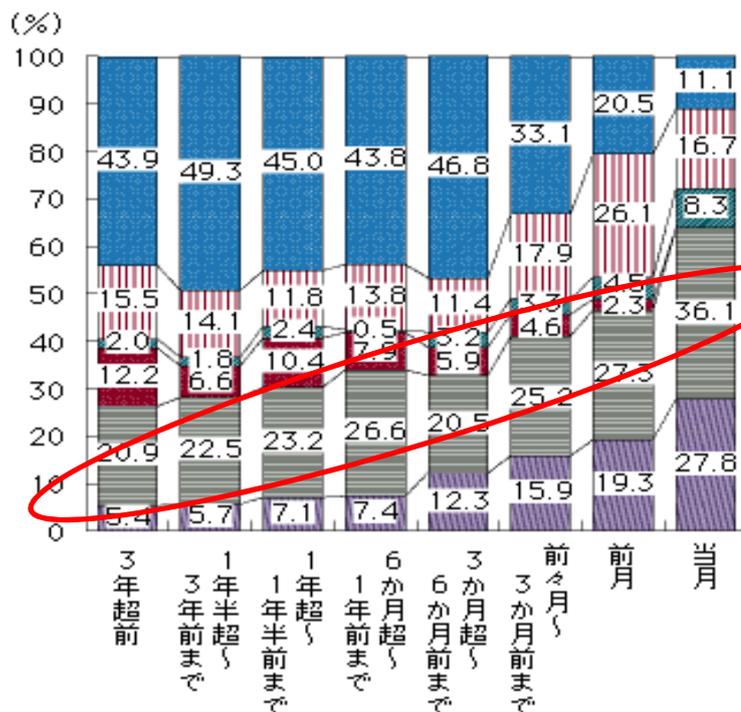
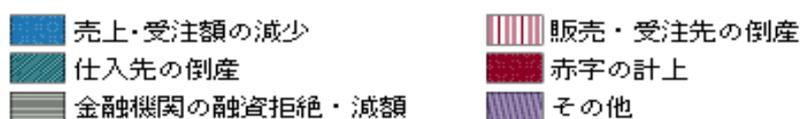
やはり「資金調達」が1位になっています。起業家が断念しそうなった際に、最も直面した課題が「資金調達」です。それ以外にも、経営知識全般も高い課題として捉えられていますが、やはり、資金調達なのですね。

4. 常に経営者は資金調達の課題を抱えている！

嫌な話で恐縮なのですが、先生方は、「企業経営者が倒産の危機を自覚するのはいつ頃か？」ご存知ですか。

少々古い調査になりますが、「再挑戦実態調査」によれば、平均して16.6か月前に倒産の危機を感じている他、回答経営者のうち、過半数が6か月前までに、倒産の危機を感じている、とのことです。

～倒産が近くなるほど資金繰りに関するきっかけが増加～



倒産の直前になればなるほど、「金融機関の融資拒絶・減額」と回答する企業の割合が多くなる！

・ 出典：2003年版 中小企業白書より

そして、倒産の危機を感じたきっかけについて、倒産までの期間別に分類すると、約6ヶ月前までは「売上・受注額の減少」が1位です。

しかしながら、倒産の直前になればなるほど、「**金融機関の融資拒絶・減額**」と回答する企業の割合が多くなります。

このように起業家や零細・小規模中小事業者に何かしら重大な経営課題が発生するとしたら、間違いなくその一つは「資金調達」なのです。そして、**企業が倒産するきっかけも「資金調達」**なのです。

これらの客観的な調査データでも確認できるように、起業家や経営者の最大の悩みは、「資金調達」なのです。

よって、この課題を解決できる“専門家・士業”は、起業家や経営者からの信頼を獲得することができます。つまり、**顧客化、顧問契約に繋がるのは当然のこと**なのです。疑問の余地はないでしょう！

残念ながら、調査結果にて明確になっているように、起業家や経営者が抱えている最大の課題は、「税務・会計」ではありませんでした。また、「許認可」でもありませんでした。「社会保険」でもありませんでした。「登記」でもありませんでした。また「経営診断」を欲しているわけでもありませんでした。

決して勘違いして頂きたくないのですが、先生方の専門分野が全く役に立っていない、というようなことを主張しているわけではありません。当然、調査の仕方によってもその結果は違ってくると思っています。

経営者が抱えている悩みを解決してあげれば、当然、喜んでいただけます。まさに士業冥利に尽きるのではないのでしょうか。

第3章

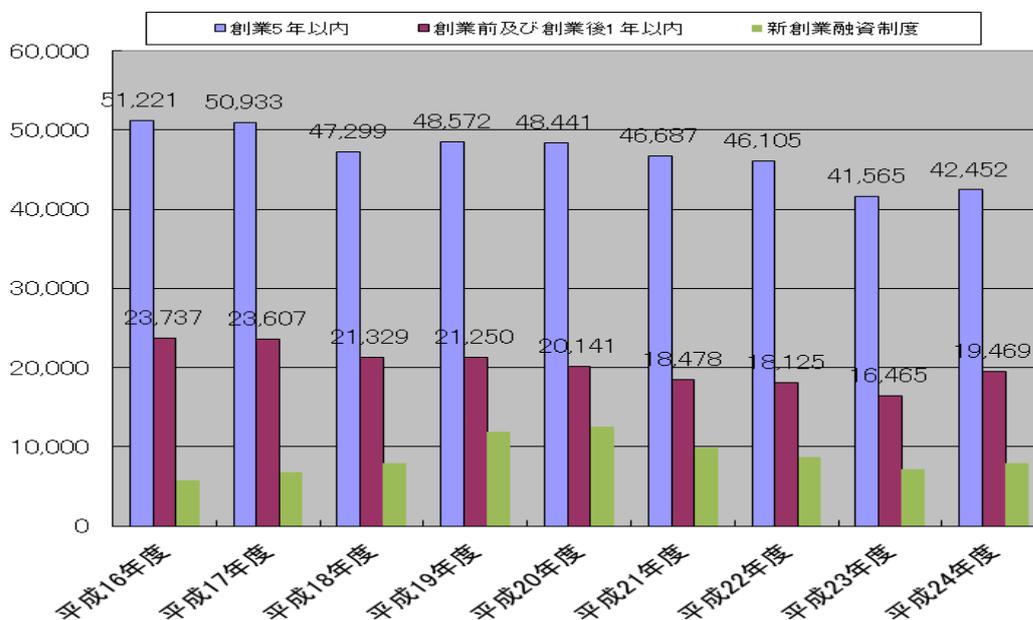
経済や景気に影響されない安定した凄い“市場”があります。ご存知ですか？！

1. リーマンショックの影響すら受けない安定市場！

本章においては、「創業支援に関わる市場（創業市場）」についてお話しさせていただきます。

“創業市場”という一般的に認識されている“市場”はありませんが、日本政策金融公庫の創業融資実績をもとにその市場性について考えてみましょう。

以下は、日本公庫（国民生活事業）の「創業後5年以内の企業に対する融資実績（企業数）」についてグラフ化したものです。



・ 出典：日本公庫「国民生活事業のご案内」のデータを基に著者が作成

平成 16 年から平成 24 年までの「創業 5 年以内」と「創業前及び創業後 1 年以内」、そして「新創業融資制度（無担保・無保証人）」の実績をグラフ化してみました。

平成 20 年（2008 年）にある大きな経済的な出来事がありました。覚えていますでしょうか？

そうです・・・リーマン・ショックですね！

リーマン・ショックとは、2008 年 9 月 15 日に、アメリカ合衆国の投資銀行であるリーマン・ブラザーズが破綻（Bankruptcy of Lehman Brothers）したことに端を発して、続発的に世界的金融危機が発生した事象のことです。

これによって日経平均株価も大暴落を起こし、9 月 12 日（金）の終値は 12,214 円でしたが、10 月 28 日には一時は 6,000 円台（6994.90 円）まで下落し、1982 年 10 月以来 26 年ぶりの安値を記録しました。当時、麻生政権は緊急経済対策を実施しました。

そして、平成 23 年（2011 年）には何か起きたか覚えていますか？

東日本大震災です。これについて特に語る必要はないでしょう。

2. 経済や景気の影響で激減しない創業市場

これだけの二つの大きな出来事が立て続けに発生したのにもかかわらず・・・

日本公庫の創業融資支援実績は、“激減”していません。

一般的な認識としては、景気が急速に悪化したり、大きな自然災害などがあつた場合は、起業数は減少するのではないか？と思われがちですが、実際のところ、**日本公庫の創業融資の支援実績は激減していません。**（なお、景気が悪化しているからあえて創業融資を強化している、という背景は否定しません。日本公庫は政策金融ですから。）

つまり、創業に関わる市場においては、景気や経済環境によって大きく左右されにくい、ということが分かります。

これって、驚くべくマーケットではありませんか!?

また、直近にて日本政策金融公庫の公表によりますと、平成 28 年度の創業融資実績（創業前及び創業後 1 年以内）は、28,392 企業（前年度比 107%）。先数としては、平成 20 年の日本公庫発足以降、過去最高の実績となったそうです。



※出典：平成 29 年 05 月 02 日日本公庫ニュースリリースより

また、性別・年齢別の動向としては、女性と若者の実績が増加しています。また、世代別の創業融資実績の増加率をみると、若い世代ほど増加率が大きく、特に 25 歳未満の世代での伸びが顕著となっているそうです。創業市場は安定したマーケットなのです。

■ (参考 2) 性別、年齢別の創業融資実績

(単位：先、%)

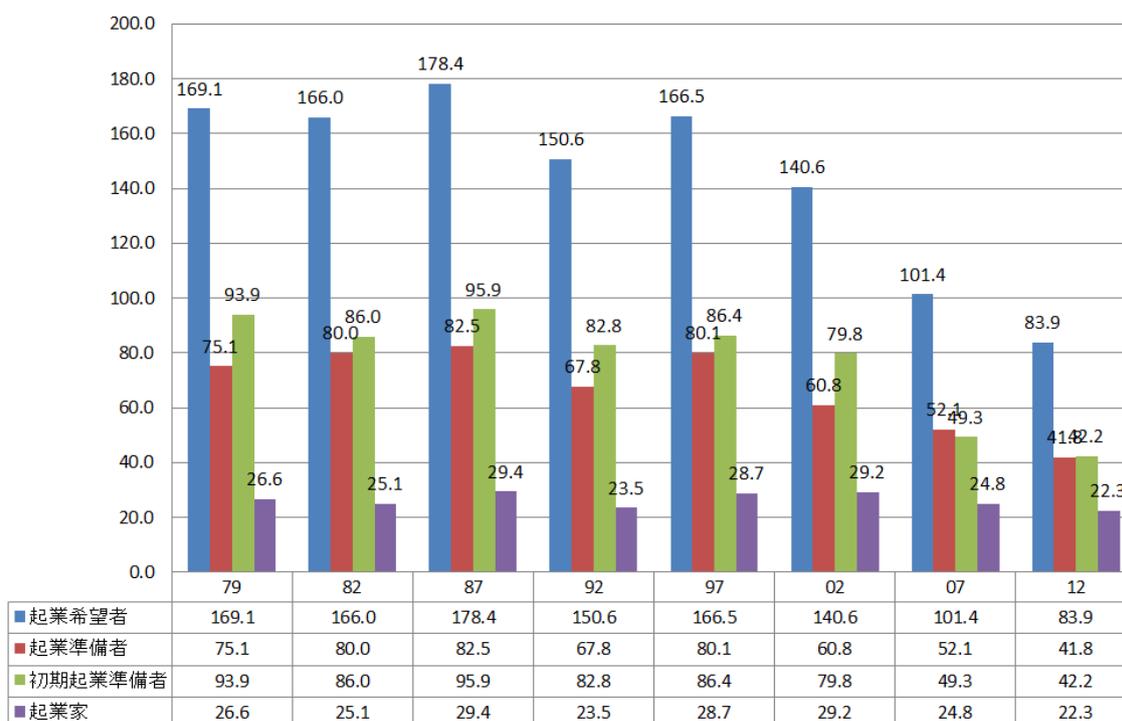
	26 年度	27 年度	28 年度	前年度比
➤ 女性	5,070	5,555	6,364	115
➤ 若年層 (30 歳未満)	2,182	2,463	2,806	114
➤ 女性・若年層以外	19,117	18,929	19,780	104
合計	26,010	26,465	28,392	107

※女性の若年層は、女性と若年層で重複して計上している。

※出典：平成 29 年 05 月 02 日日本公庫ニュースリリースより

3. 創業者は毎年 20 万～30 万人、生まれている！

以下は、2014 年の中小企業白書「起業の担い手」という調査結果です。



・ 出典：2014 年中小企業白書掲載データを参照に筆者が作成

グラフを見て頂けると分かると思いますが、「起業家」数は大きく変化していません。

1979 年から 2012 年にかけて、やや減少傾向にはあるものの、毎年 20 万人から 30 万人の起業家が一貫して誕生していることが分かります。

起業“希望者”は減少しているものの、「起業家」数は起業希望者ほど大きく減少していません。

つまり、常に 20～30 万人の起業家が誕生している安定したマーケットとして認識することができます。

4. アベノミクスが後押し？！

そして、安倍政権は、「アベノミクス／成長戦略（日本再興戦略）」の「中小企業・小規模事業者の革新」において、以下のように表明しています。

開業率が廃業率を上回る状態にし、開業率・廃業率が米国・英国レベル 10%台になることを目指すこと、中小企業・小規模事業者の成長分野への進出を支援し、2020 年までに黒字中小企業・小規模事業者を 70 万社から 140 万社に増やすこと、今後 5 年間で新たに 1 万社の海外展開を実現することを目指し、国、地方公共団体に加え、中小企業・小規模事業者を身近に支える土業、中小企業・小規模事業者関係団体、地域金融機関などの支援機関が一体となって、地域のリソースの活用・結集・ブランド化、中小企業・小規模事業者の新陳代謝の促進及び国内外のフロンティアへの取組促進を進める。

皆さん、どう感じますか？ さらっと読み飛ばさないでくださいね。

開業率を 10%台までアップして（現状の日本は 5%以下）、黒字企業を 2 倍にすると明言しています。それ以外にも黒字企業を 70 万社から 140 万社、今後 5 年間で新たに 1 万社の海外展開、ということが書かれています。

そしてそのお手伝いをするのは、「土業」であると言っています。

創業融資支援のニーズはとても高く、このマーケットは今が旬なのです。この分野で第一人者として活躍できる可能性は誰にでもあります。

創業融資（資金調達）を切り口に、顧客獲得することが効率的だと思いませんか？

是非、多くの土業の先生方に、多くの起業家、中小企業の資金調達支援を積極的にして頂きたいと思っています。今、皆さんの目の前に、景気に左右されない恐るべき市場があるのです。

第4章

「士業の業務」と「資金調達支援業務」の関連性について。実は関係性が深いのです。

1. 起業家及び企業の「資金調達」支援をするのは誰？

皆さんに質問をいたします。

「資金調達を専門にしている士業って、どういう資格でしょうか？」

税理士でしょうか？

公認会計士でしょうか？

それとも中小企業診断士？

ファイナンシャルプランナー？

行政書士でしょうか・・・？

実は、資金調達を専門にしている士業はありません。

税理士は“税務・税法”の専門家、公認会計士は“会計”の専門家、中小企業診断士は“企業診断、経営コンサルティング”の専門家ですよね。

受験科目に「資金調達論」という科目のある著名な資格はありません。つまり、「資金調達を専門とする国家資格は存在しない」ということです。

また、資金調達を専門としているコンサルタントには、元銀行員の方が多いと感じていますが、彼らの独壇場なのでしょうか。

確かに元銀行員は、「銀行」のことは詳しいですが、公的融資（特に創業融資）、補助金・助成金、その他諸々の資金調達法などについては、さほど詳しくない方もいると思われます。

2. 起業家が創業して事業化するまでの流れについて

起業家が創業して事業化するまでの流れにおいて、士業が関わるシーンについて想像してみましょう。以下に、さらっとまとめてみましたのでご覧になってください。

< 起業家が創業して事業化するまでの流れ >

流れ	内容
法人設立支援	<ul style="list-style-type: none">・ 個人で開業するのか？法人を設立して開業するのか？・ 株式会社、合同会社、一般社団、NPO 等々
許認可支援	<ul style="list-style-type: none">・ 許認可業においては、許認可を受ける必要がある。・ 融資を受けるには許認可が前提となっている。
創業融資支援	<ul style="list-style-type: none">・ 創業時に資金調達をする必要がある。・ 日本政策金融公庫、又は自治体の創業融資制度などの利用
各種手続き	<ul style="list-style-type: none">・ 税務署、社会保険などの手続き・ その他諸々
決算支援	<ul style="list-style-type: none">・ 個人の場合は確定申告を行う・ 法人の場合は決算を行う
資金繰り支援	<ul style="list-style-type: none">・ 日本政策金融公庫、信用保証協会、銀行など・ 補助金、助成金など、その他

法人設立には、司法書士や行政書士の先生が絡んできます。許認可には、行政書士の先生ですね。

それでは「創業融資」は誰が支援するのでしょうか？

また、創業の際には、社会保険などの諸々の各種手続きをしなくてはなりません。その際に絡むのは、税理士や社会保険労務士の先生です。決算の際には、当然、税理士や公認会計士の先生でしょう。

そして、通常、企業が運営する上で、銀行取引が必要となります。**銀行取引や融資などの相談は誰が乗るのでしょうか。**また、**補助金の申請したいとき、経営者はいったい誰に相談すればよいのでしょうか。**社会保険労務士の先生だけでは全ての補助・助成事業への対応は現実的に不可能です。

3. 資金調達の支援をして差し上げるのは、誰でもない、先生、あなたです！

起業家が創業して事業化するまで、様々なシーンで「士業」は絡んできます。

しかしながら、「資金調達」のシーンになると、「士業」が絡まなくなります。たいていの場合、いわゆる「資金調達系のコンサルタント」が関係してくるのかもしれませんが、あえて、彼らでなくてもよいはずです。

創業当初から行政書士や税理士の先生方は、起業家と絡む機会があります。その流れで資金調達の支援をして差し上げることが出来たら、どれだけ喜ばれることでしょうか！

なお、士業の先生方は気が付いていないかもしれませんが、**起業家の中には、皆さんとはじめて会う際に、とても緊張している方がいるかもしれません。**もしかしたら、勇気をもって、士業事務所に連絡をしたかもしれません。

せっかくそういう機会（出会い）を単なる法人設立だけの支援（たとえば、司法書士や行政書士）で終わらせるのはとても残念であると思います。相談する側も相談を受ける側も、お互いロスしていると思うのです。

「第2章 起業家や経営者が抱えている最大の課題、悩みとはいったい何だろうか？」で説明させていただきましたが、起業家の最大の課題は「資金調達」です。

創業する際に、彼らの抱えている悩みは、法人設立だけではありません。税務だけではありません。社会保険のことでもありません。是非、彼らが最も悩んでいる課題について、解決してあげてほしいのです。

このように、「士業の業務」と「資金調達支援」は、深く関係しております。そのソリューションを提供して差し上げるのは、もしかしたら士業の使命・ミッションの一つなのかもしれませんね。

第5章

なぜ行政書士が資金調達支援によって顧問契約を獲得できるのか？

1. 起業家にとっては“最初”の専門家……。 それが“先生”です！

行政書士の先生方で法人設立支援をしない方は少ないと思われます。起業家が法人を設立する際、又は、企業が別会社を設立する際に、依頼を受けることが多いのではないのでしょうか。

これから創業する起業家の方々の中には、「法人設立」と同時に「創業融資」を申請する方も少なくありません。

よって、行政書士の先生が創業融資の支援をして差し上げることができれば、起業家にとっては、実に有難いサービスだといえるでしょう。

現在のところ、大抵の場合、法人を設立してから資金調達の専門家や税理士に相談される起業家も少なくありません。

実にもったいないと思いませんか？

法人設立の業務は、とても意義のある業務だと思います。それだけで終わってしまうのはもったいないです。

創業融資の支援をする際には、コミュニケーションをとる回数が多くて関係性が深まります。

よい支援ができれば、それだけ信頼感も高くなります。**創業者にとっては、“最初”の専門家が先生“あなた”なのです！**

2. 「単発の業務で終わるか?」、「それとも継続支援に繋げるのか?」 どっちがいいですか?

創業融資の実行までは、およそ3~4週間ほど、かかります。その間、起業家と一緒に事業計画書を作成して、銀行に資料を提出します。そして、融資が実行されると本当に喜んでいただけます。

この間に構築される信頼感は絶大なものです。

起業家の最大の悩みは「資金調達」です。この最大の課題を解決して差上げたのです。よって、その後のビジネスや顧客化に繋がりやすいのは当然のことです。

とてもシンプルだと思いませんか?

以下のことを、ちょっと考えてみてください。

1. 単に単発の法人設立だけで終わってしまうのか?
2. 創業融資支援を介して、さらにその後の継続的な支援モデルに繋げて定期報酬を得るのか? (顧問契約、会員制など)

先生はどちらがよいですか?

もちろん「2」ですよね。

しかしながら、法人の設立の仕方を間違えると金融機関から門前払いされることもあります。そういう起業家からの相談が絶えません。「法人設立」支援と「創業融資」支援には深い関係性、潜在リスクが多々あるのです。

本レポートにて、このリスク等については触れませんが、やはり安易な知識で創業融資支援をすると、大クレームになる可能性があります。(ちなみに、私は、訴訟にまで発展しそうになったケースを知っています。)

3. 行政書士の先生にはさらなる強みがある！

日本政策金融公庫には「生活衛生貸付」があります。これは創業の多い分野でもあり、以下のような業種を対象として融資制度です。

<生活衛生貸付の業種>

1. 飲食店営業（そば・うどん店、中華料理店、すし店、料理、風俗営業許可飲食店など）
2. 喫茶店営業（喫茶店、フルーツパーラー、音楽喫茶、純喫茶、喫茶を主とするスナック等）
3. 食肉販売業（食肉販売業、食鳥肉販売業）
4. 冰雪販売業（主として氷を小売・卸売する営業）
5. 理容業（理髪店、床屋、理容所、理容院、バーバー）
6. 美容業（美容室・院、結髪業、ビューティーサロン）
7. 興行場営業（映画館、劇場、シアター、寄席、演芸場）
8. 旅館業（山小屋、スキー小屋、下宿営業なども含む）
9. 浴場業（一般公衆浴場業、サウナ営業、その他公衆浴場業）
10. クリーニング業（貸おむつ業、貸タオル業、リネンサプライ業、取次業）
11. 理容師養成施設・美容師養成施設（理容学校、美容学校）

これらの業種を見て、何か気が付きませんか？

これらには許認可が必要ですよね。

特に「飲食業」や「理美容業」などは、創業融資を申請される方が多いです。通常の新創業融資制度などでも対象になりますが、この生活衛生貸付も対象となっているのです。

生活衛生貸付を理解している先生ならこういう黄金モデルも構築できます。

「法人設立」+「許認可」+「創業融資」

このパッケージでワンストップ支援をすることができるのです。その結果、**顧問契約を結ぶことも可能**になります。

また、「創業融資」の専門家と自称している方の中には、この生活衛生貸付の支援経験のない方が多々いらっしゃいます。これが現実です！

◆「行政書士」業務と「資金調達支援」業務との関係性

行政書士の主な業務として「法人設立」支援や「許認可」支援などがあります。法人設立支援などにおいては、低価格化が進んでいると聞きます。法人設立だけをやっても事務所売上は安定しません。

また、これから創業する方はいったい誰に相談すればよいのか悩んでいます。彼らにとっては、「(専門家が) どういう資格をもっているか？」ではなくて、「資金調達の悩みを解決してくれる専門家」を探しているのです。

先生の業務と創業融資支援と合わせることによって、付加価値を付けることができます。

また、単なる法人設立支援や許認可業務だけでは、経営者との深い信頼関係を築きにくいと思われませんが、資金調達支援を併せることによって、(深い信頼関係を) 築くことが容易になります。

その結果、顧問契約を結ぶことも可能となるのです。既に顧問契約を結ぶことに成功している行政書士の先生もいます。

<支援モデル例>

- ・法人設立支援＋資金調達支援
 - ・許認可支援＋資金調達支援
 - EX) 飲食、理美容、介護、運送、建設、宅建、人材派遣、人材紹介など
 - ・記帳代行支援＋資金調達支援
 - ・建設業許可の決算報告届出書の支援＋資金調達支援
- など

第6章

なぜ税理士が資金調達支援業務を行うと、一気に顧問契約を増やすことができるのか？

1. 何たって税理士です！

本章のタイトルは、「なぜ税理士が資金調達支援業務を行うと、一気に顧問契約を増やすことができるのか？」です。はっきり言いまして、この説明はもう要らないのかもしれませんがね。

税理士業務と資金調達支援業務の相性がよいのは、税理士さん自身が最も分かっているのではないのでしょうか？ 実際、顧問先からご相談されたことがあるのでは・・・？

税理士さんや会計士さんは、企業の決算書を作成する業務を行っています。金融機関は、融資の審査の際、当然のように決算書を必ずチェックします。

税理士業務と資金調達支援業務の相性について述べるまでもありません！

士業には様々な資格がありますが、最も資金調達支援と相性がよいのは、税理士さんです。これに関しては、他の士業の先生方も否定しないと思います。

まさに最強なのです。

2. 創業融資支援と税理士、最高の組み合わせ!!

起業家の創業融資の支援についても税理士業務との相性はとても良いです。行政書士や司法書士なども相性抜群ですが、やはり税理士さんと比較されるとさすがに敵いません。

税理士さんの中には、行政書士の資格を有している方もいるでしょう。そういう先生なら、創業融資支援に関しては鬼に金棒です。

「法人設立」＋「創業融資」＋「許認可」、そしてその後の「顧問契約」です。

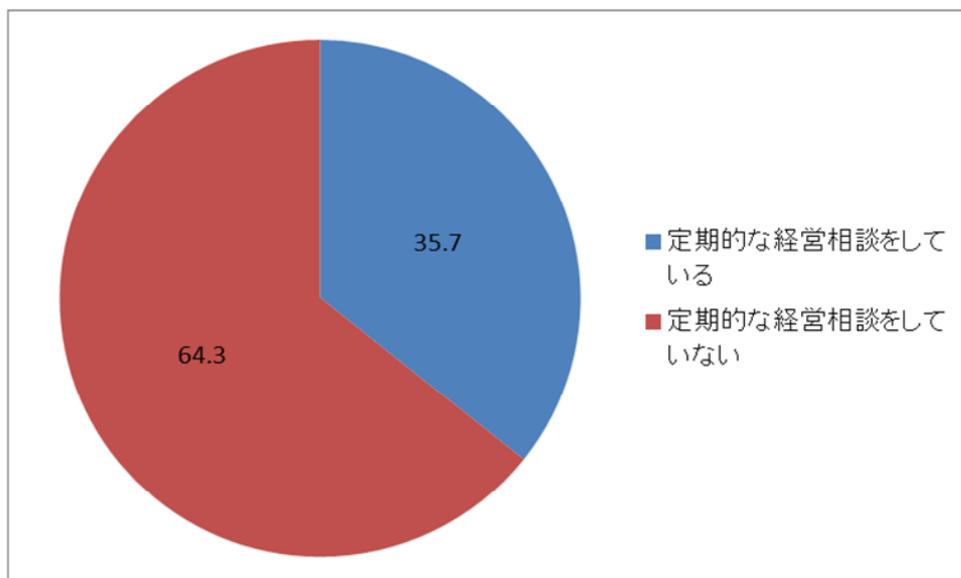
「第1章 なぜ彼らは確実に顧客獲得（顧問契約）に成功しているのか？」で登場した先生の話は、まさにこの典型です。このモデルで確実に顧問契約を獲得しているのです。

3. やはり頼りになるのは税理士か？！

2012年の中小企業白書に興味深い内容があります。経営課題の解決には、まず、現状を把握することから始まり、そこから明らかになった自社の経営課題を社内外の関係者等に相談して、対策を立てることが重要ですよね。

中小企業白書(中小企業の経営者の事業判断に関する実態調査)によりますと、中小企業の経営相談の状況ですが、中小企業経営者の3割強が、定期的な経営相談をしていると回答していました。

< 中小企業経営者の経営相談の状況 >



・ 出典：2012年中小企業白書より（著者作成）

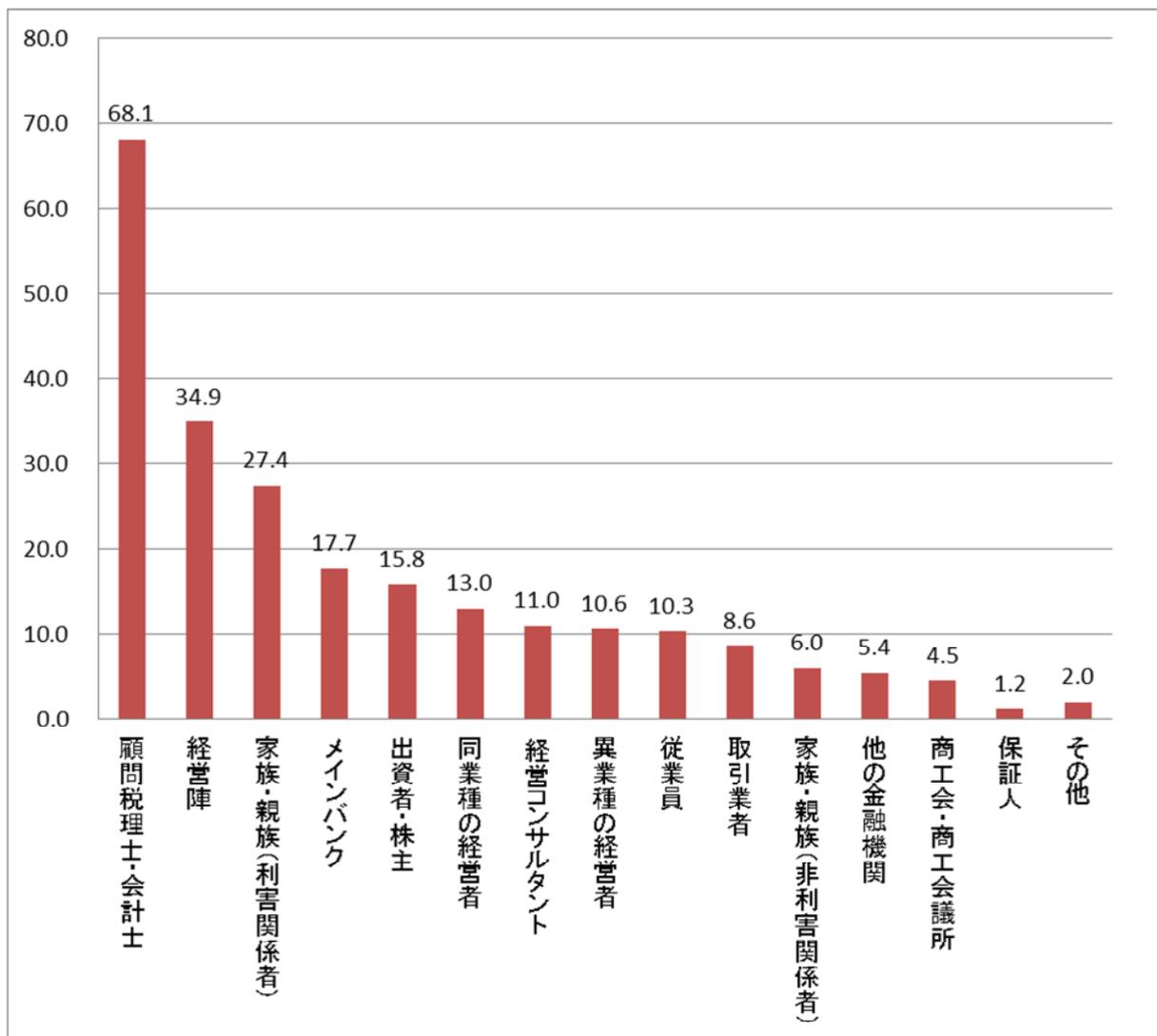
この調査結果によると、「定期的な相談をしている」がたった3割なのですね。やはり、相談相手がないのでしょうか？ 少々残念のような気がします。

それでは、3割の方は、いったい誰に相談しているのでしょうか。

具体的な相談相手は、約7割が「顧問税理士・会計士」、約3割が「経営陣」、3割弱が「家族・親族（利害関係者）」、2割弱が「メインバンク」となっています。

そうです、堂々の第一位は「顧問税理士・会計士」なのです。

<具体的な相談相手>



・ 出典：2012年中小企業白書より（著者作成）

このような経営者から最も信頼されている身近な専門家は税理士・会計士さんであるということは、このような調査結果からも判明しております。(私のようなコンサルタントは、たった 11%です。)

これだけ信頼されている税理士・会計士が資金調達の支援をしてくれたら、どんなに経営者にとっては有難いことか！ 私（吉田）のような国家資格を有していない「経営・資金調達コンサルタント」などと比べると天地の差があります。

資金調達支援をすることによって、業務負担が増加するという懸念もあるでしょう。しかしながら、必要とされているのですから、是非、ご検討してみてください。

◆「税理士」業務と「資金調達」支援業務の関係性

資金調達との相性が最もよいのが税理士・会計士の先生だと思われます。これを否定する方は誰もいないでしょう。資金調達支援との相性でいけば、税理士・会計士“以上”の立場の士業はいません。

しかしながら、この分野に長けた先生が少ないもの事実かもしれません。

経営者は、“お金”のことは何でも税理士に相談すればいいと思っている方が多く、実際、困って相談してみたところ、「???’というケースが多いと聞きます。

よって、資金調達のソリューション窓口となれる税理士は、経営者にとって最強のパートナーとなり得るのです。顧問先様は先生からもうはなれることはできませんよね。

<支援モデル例>

- ・ 創業融資＋顧問契約
- ・ 資金調達＋セカンドオピニオン／顧問契約
- ・ 経営者保証ガイドライン支援＋財務顧問契約
- ・ FC 本部との提携：FC 加盟店の創業融資支援＋顧問契約

第7章

**行政書士にはチャンスがたくさんあります！
いや、チャンスだらけなんです！**

1. やはり「行政書士」より「税理士」の方が資金調達支援業務は絶対的に有利なのか？

私は「第5章 なぜ行政書士が資金調達支援によって顧問契約を獲得できるのか？」で、行政書士業務と資金調達支援業務の相性のよさについてお話しさせて頂きました。そして、前章にて、「資金調達業務との相性は税理士が最もよい」というお話しをさせて頂きました。

それでは、やはり行政書士の先生が資金調達支援を行って、ある一定の結果を出すのは難しいのでしょうか？ 比較してしまうと、やはり、チャンスは低いのでしょうか？

いいえ、そんなことはありません！

「第1章 なぜ彼らは確実に顧客獲得（顧問契約）に成功しているのか？」でお話しさせて頂きましたが、実際に成果を出している先生はいるのです。それが何よりの証左です。創業融資の支援後にも何等かの契約を結んで継続的な収入を得ている方もいます。

そして、顧問税理士や社会保険労務士を紹介して、いわば経営のコーディネータ的な役割まで果たしています。

この場合、起業家にとっては、絶対的な存在であり、何かあればいつでも相談するのが行政書士の先生なのです。 また、起業家は、顧問税理士の選択についても、その行政書士の先生に助言を求めます。当然ですよ。

確かに、相対的には税理士の先生の方が有利なのかもしれませんが、行政書士の先生にチャンスがないなんてあり得ません。だって、既に結果を出されている

行政書士の先生の説明がつきませんよね！

2. 行政書士の先生方へ。 「自分を卑下することなかれ！」

私は、行政書士の先生向けセミナーなどにて、先ほどのようなお話しをしますと、次のような質問を受けます。

私は、知り合いの税理士さんから法人設立等のお仕事を頂いている立場です。そういう立場なのに、資金調達のご提案などはできません。紹介者の税理士さんの許可を得てやらなくてはいけないと思うのですが。紹介してもらっている立場なので・・・。

確かに、税理士の先生からのご紹介のお客様にはそういう対応が必要だと思います。それについて私も否定はしません。

しかしながら、この類のご質問をされる先生方には、ある一つの共通点を感じざるを得ません。

それは、「(法人設立の) 仕事は税理士さんからもらう」みたいな発想があるようです。これもあながち間違いではありません。税理士の先生からのご紹介である程度の売上を上げている行政書士の先生は、当然、気を使ってしまうのでしょう。またご紹介して頂いている以上、気を使うのは当然のことです。

また、こういう発想をされてしまう行政書士の先生の中には、言葉が不適切かもしれませんが、「自分なんて、たかが行政書士だ」と蔑んでいるように感じることもさえます。(何もすべての行政書士さんがそうだと言っているわけではありませんので、誤解のないようお願いいたします。)

また、かつて、このようなご質問を受けたことがあります。一度や二度ではありません。

行政書士が税理士を紹介するという立場になんてなれるのでしょうか？

気持ちは何となく察することができるものの、さすがに驚きました。
はっきり言います。

行政書士より税理士の方が“上”なんてことはありません。資格の難しさや社会的なステイタスだけで上下が決まるわけではありません。

ほとんどの税理士の先生はそんなことは思っていません。また、私など、国家資格すら有しておりません。行政書士の先生が羨ましいです。

それに、そもそも起業家だって、そんなこと全く思ってもいません。

3. 発想を転換しましょう！

こういう発想の転換はできないものなのでしょうか？！

行政書士である自分が創業融資支援を切り口として、起業家のための総合窓口になる。そして、必要に応じて、様々な士業や専門家に繋ぐ。自分は起業家のためのよろず相談窓口・・・。

多くの起業家が、どういう専門家（士業）に創業融資や資金調達の相談すればよいのか分からない、悩んでいる、と思います。

「税理士さんから仕事を貰う」という発想を捨てて、**「自分が税理士さんにお客様を紹介する」**立場になって仕事をしてほしいと思います。

実際、そういう仕事のスタイルをとっている行政書士の先生だっていらっしゃいます。税理士の先生から感謝されますし、喜ばれます。そこに資格の上下関係などありません。

万が一、行政書士という資格を蔑んでいる税理士の先生がいたとしたら、そう

いう方とはお付き合いしないよう方がよいです。そもそも大切なお客様をそんな先生にご紹介したくないですよ。

実は、無資格でコンサルティング業を長くやってきた私（吉田）も全く同様の経験をしています。「おい、資金調達屋さん！」なんて、士業の先生から“上から目線”で言われたこともありましたよ。それに 20 年前は全く無視されている状況でしたから。（笑）

税理士の先生の名誉のために申し上げておりますが、今や、そんな先生はほとんどいません。

4. 行政書士の先生にできない理由などありません！

ちなみに、私（吉田）は、国家資格など持っていません。

中小企業診断士に 2 回落ちて、もう受験するのを辞めました。勉強は子供の時から苦手です。根性がありません。行政書士の先生方は、狭き門を突破した国家資格者です。

そういう意味では、あえて上下をつけるのなら、行政書士の先生は、私よりはるかに“上”ですよ。

私は国家資格などを有しておりませんが、自分の仕事に誇りを持って、(自分の)大義を成就させたいために仕事をしております。

私にも**“最初”**がありました。

資格なしの私ですが、現在、会員組織である「資金調達サポート会」にて、多くの税理士さんたちに財務・資金調達アドバイスをしております。また、一部の会計事務所とは、顧問契約を結んで資金調達業務のバックアップをしております。

私にできて、行政書士である先生、あなたにできないことなど、有り得ません!

是非、「行政書士」という資格に誇りを持ってください。起業家などにとって、税理士でも、行政書士でも、コンサルタントでも関係ありません。必要としているのは、課題や悩み、不安などを解決してくれる専門家なのです。

自分は自分です。今の自分を最大限、活かしましょう。

チャンスは誰にでもたくさんありますよ!

もし、そういう悩みや不安を持っていたら、そんなことは忘れてください。きっと先生にもできます。約束します。

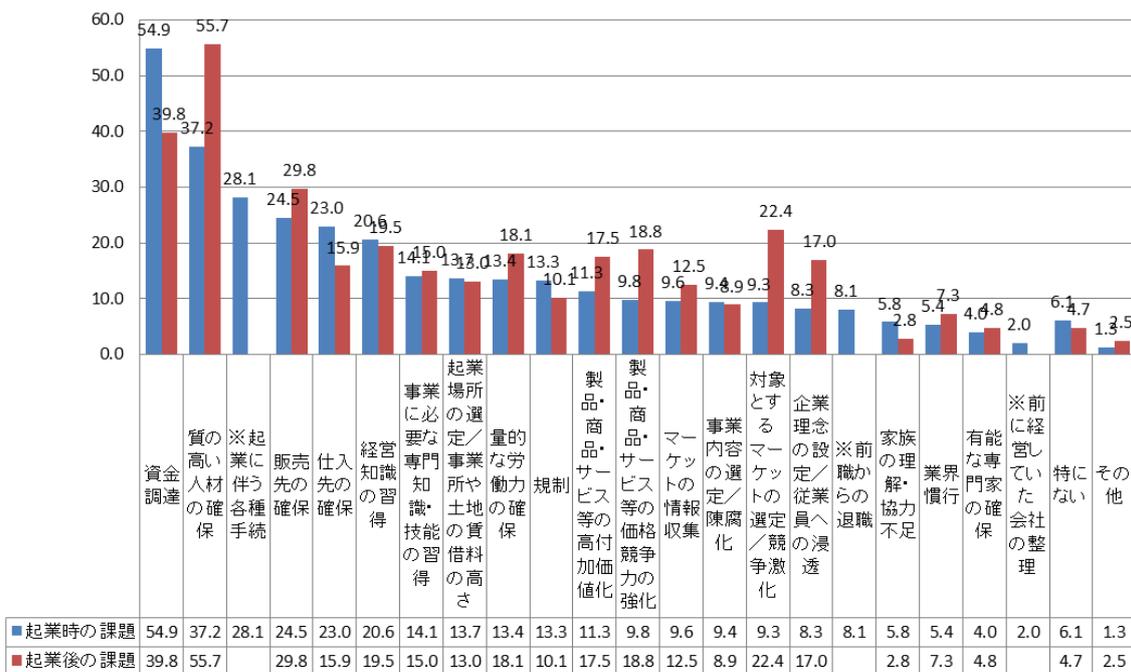
少なくとも私（吉田）のスタートより、ましです。(笑)

第8章

他の国家資格との相性は？ 実は隠れた最強の国家資格があります。税理士以上かも…！

1. あらためて…起業家や経営者の悩みとは？

既に第2章で見て下さったと思いますが、起業家や経営者が抱えている課題とは何だったのでしょうか？ もう一度、2011年中小企業白書の「起業時及び起業後の課題」の調査結果をじっくりと見て下さい。



・ 出典：2011年中小企業白書掲載データを参照に筆者が作成

彼らが抱えている「2大課題」は何でしょうか？ 見ての通りですね。

「資金」と「人材」の課題です。

つまり、**「カネ」と「ヒト」**です。

この二つを解決して差し上げることができたら、どんなに素晴らしいことか！
そう思いませんか？

2. 最強の国家資格は「社会保険労務士」かも！

私はこう考えます。

資金調達や財務を得意として、さらに企業が抱える“人材”に関する悩みを解決して差し上げることができる専門家は最強である。

つまり、国家資格でいうと、「**社会保険労務士**」かもしれません。

企業が抱える人材の課題の解決ができて、さらに資金調達支援（融資、補助金など）や財務マネジメントができれば、これこそ、企業経営者が必要としている高度な専門家です。

何ととっても、2大課題を解決できるノウハウを有しているのですから！

よって、社会保険労務士の先生が資金調達支援の分野に参入してきたら、これは最強かもしれません。

実際、社会保険労務士の先生方が支援している厚労省系の助成事業の中には、「ローカルベンチマークの財務分析結果（総合評価点）が「B」以上であること」という要件が付加された制度もあるくらいです。

※参考：ローカルベンチマーク

http://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/sangyokinyu/locaben/

本レポートでは、ローカルベンチマークについての解説はしませんが、今後、資金調達支援をする場合には必須の知識になります。

また、事業再生の分野においても“人”が大きな課題となっています。リストラ案や就業規則、給与制度の見直しなど、社会保険労務士のノウハウが必要な

ですが、“財務”が分からないと上手く連携ができません。

事業再生中の企業においては、「銀行交渉」が最初の壁となっています。**事業再生コンサルタントと一緒に財務目線で**人事・労務改善をしてくれる社会保険労務士の先生が極端に少ないと感じています。

今こそ、財務・資金調達に強い社会保険労務士が必要だと感じます。是非、社会保険労務士の先生方にも、資金調達支援の分野に参入して頂きたいと思っています。

3. 中小企業診断士、司法書士だって相性が悪いわけがありません！ FP や保険営業事業者だって！

国家資格は様々あります。中小企業診断士や司法書士、もちろん弁護士、公認会計士なども、資金調達支援と相性が良いに決まっています。

特に、「**中小企業診断士**」は、その名称通り「企業の経営診断をする」専門家なので、財務診断だけで終わっては、とてももったいない。

経営者が最大の課題として認識している「資金調達」を専門分野とすれば、顧問契約も増えていくことでしょう。これは間違いありません。

「**司法書士**」の場合は、「**財務・法務に強い司法書士**」というコンセプトでしょう。多くの司法書士は、顧問契約を増やすことが困難なのだそうです。どうしても、単発の登記業務で終わってしまう、という話を聞いたことがあります。

これも本当にもったいないです。法人設立登記の支援をされている司法書士の先生なら、なおさらです！ 行政書士の先生方と同じ環境なのかもしれません。

ダイレクトに「法務顧問を結びませんか？」と営業をしても「いいえ、必要ありません」と言われてしまうのが現実ではありませんか。しかしながら、**資金調達を武器にして、まずは経営者の課題を解決してあげれば、それをきっかけにして法務顧問契約を結ぶことも可能ではないでしょうか？**

次に、「ファイナンシャルプランナー」や「保険営業事業者」、そして、私のような「民間の経営コンサルタント」はどうでしょうか？

結論になりますが、資金調達支援と相性の悪い法人向けサービス支援業なんてないのです。

その理由はもうお分かりですよ。

起業家及び経営者が抱えている最大の悩みが「資金調達」だからです。

もうこれに尽きるのです！

第9章

それでは、どうやって顧問契約を獲得すればよいのか？顧問契約獲得の4ステップとは？

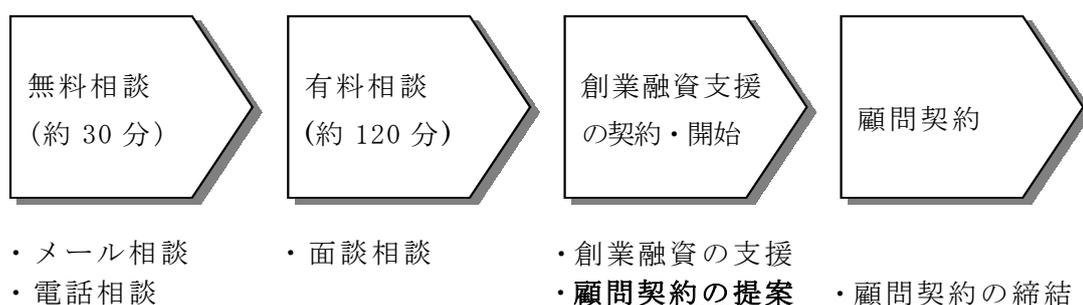
1. 資金調達支援を武器にして顧問契約を獲得するプロセスとは？（4ステップとは？）

唐突に、「私は資金調達が得意です。顧問契約しませんか？」と売り込んだら、ほとんど契約を結ぶのは、とても難しいです。即、「さよなら」です。

やはり**プロセス**がとても重要です。

これまで、「創業融資の支援後に顧問契約や継続サービスの提供などを提案する」という流れについては、既に触れてきましたが、もう少し詳細に解説させていただきます。まずは、以下のフロー図をご欄になってください。

<創業融資支援から顧問契約までの4ステップ>



このフロー図は、「創業融資支援」をベースに流れを示したものです。もちろん、創業融資以外の資金調達支援から顧問契約などに繋げることは可能ですが、ここでは、「創業融資支援」に限定して解説させていただきます。

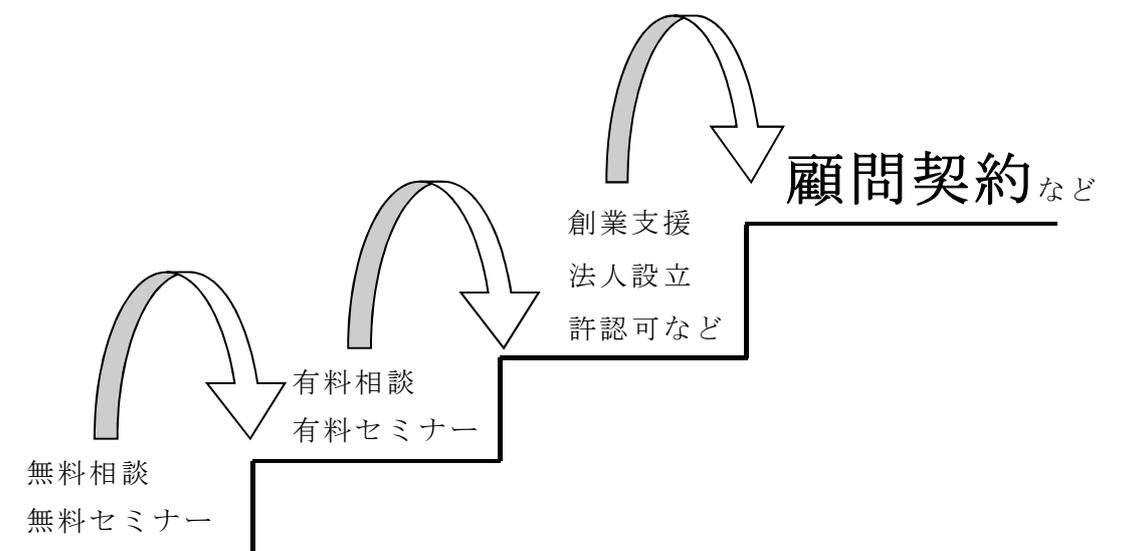
2. 段階を踏む！これが重要です。

まずは、「無料相談」などを行って、入り口を広げていきます。そして「有料の面談」→「創業融資の支援」→「顧問契約」に結びつけます。

少々、面倒に思えるかもしれませんが、私の経験上、これが一番の近道だと思います。段階を追って、最終的に顧問契約を獲得する、というイメージです。

税理士の先生の場合は、“顧問契約ありき”の「創業融資パッケージ料金」を提示することもできます。それも一つの方法です。

<イメージ図>



なお、最初から「有料相談」でも構わないと思っています。これは、各先生方がどう考えるかです。

私の個人的な意見としては、無料相談には懐疑的です。もし、無料相談（電話／面談）をやるのなら、「無料相談会」として、週1（月1～2くらい？）などで定期開催をするようにお勧めいたします。時間も短く45分くらいでいいでしょう。

また、電話相談も無料でも結構だと思いますが、事前予約にして「30分」など、時間を限定した方がよいです。そして、有料の面談相談に持ち込んでください。

無料相談は気を付けないと、一部の「無料くん」（私はこう呼んでいます。）に捕まると、何時間でも当たり前のように無料の相談をされてしまいます。

3. ノウハウの出し惜しみはしないこと！

そして、“有料”の面談相談時には、出来る限りのことをアドバイスしてあげてください。ここでノウハウの出し惜しみはしない方が得策だと思います。

ご相談者に、こう思ってもらうのです。

この先生は凄いい知識を持っている。凄い！ ここまでのノウハウがなくては創業融資って難しいのか。やはり奥が深いのだなあ。これでは一人で申請手続きをするのはちょっと不安だ。是非、この先生にお願いしよう！

出し惜しみして、「これ以上は、融資支援契約をしないと教えませんよ」という姿勢では、あなたに魅力を感じないでしょう。

遠慮なくノウハウを放出しましょう。

お腹一杯にさせてしまいましょう。

そして、「一人で申請するのは無理」と思ってもらいましょう。

「実務においては、巷の創業融資のビジネス書やインターネットなどに書かれているノウハウのように簡単なことではない」という実態について伝えてあげましょう（知ってもらいましょう）。

ご相談者（起業家）は相談料を払って、あなたのところまで足を運んでいるのです。中途半端なアドバイスはしては失礼だと思います。（←吉田の持論です。）

そして、その流れで「創業融資支援」の契約をします。そうしたら、全身全霊を込めて支援をしてあげてください。

一緒に事業計画作成に悩んであげてください。褒めるところは徹底的に褒めて、ある時は、きつい一言も言ってあげてください。

報酬を頂いているのですから、最大限の支援をしてあげてください。そこに遠慮は必要ありません。(あくまでも個人的な見解です。)

4. 相手の潜在意識に刷り込むこと！

創業融資支援をしているときに、最も重要なポイントがあります。

それは、支援をしながら、「本当に大変なのは、創業“後”である」ということを、教えてあげてください。

創業後に金融機関と取引するには、当然のごとく経理をしっかりやる。試算表で経緯をしっかりと把握する。定期的に金融機関にも報告する。そして決算書が作成して金融機関にも報告、融資交渉などをしていく。

そういう意味では税理士の先生は必要です。よって、創業融資支援後に、税理士の先生が顧問契約を組むことが出来るのは当然です。ごくごく自然の流れだと思います。実に、羨ましいですね～。

それでは他士業の方はどうでしょうか？

同様にこのような話をしながら、「財務管理の重要性や資金調達には、様々な手法があり、それについては自分が窓口になることができる。そのためには、定期的に“財務”をしっかりとマネジメントしていかなければ駄目なのだ」等と教えてあげてください。

実際、開業後に経営者は多くの悩みや課題を抱えますよね。そういう話を何気にしてあげてください。

そして、「自分がそのソリューション対応の窓口になることができる」
ということを何気にアピールしましょう（潜在意識に刷り込みましょう）。

創業融資の支援中なのにそういう話ばかりするのはナンセンスですが、時折、
そういう話を入れながらコンサルティングを進めていくのです。その結果、「創業
融資支援」後には、何らかの契約を結ぶことが出来る可能性が高くなります。

全くそういう話をせずに、創業融資支援“後”に、「こういう支援ができるので
すが・・・」とアピールをしても、「分かりました。困ったら先生に連絡します」
とあっさり言われてしまうかもしれません。

5. 吉田の事例 (ビジネスモデル)

私のケースですと、現在、顧問契約などはしておりませんので、会員組織であ
る「資金調達サポート会」への入会を勧めるようにしています。

実際に私が定期的なアドバイスをするのは、「資金調達サポート会」の会員企業
のみです。もし、私から定期的なアドバイスを受けたい場合は、「資金
調達サポート会」の会員になるしかないのです。（←ここがアピールポイン
ト）

創業融資支援後にも何かしらの“継続的な支援サポート”をしていく契約をす
る際には、このように何らかの仕掛けが必要かもしれませんが、自分の強みが活
かせるモデルを是非、考えてみて下さい。（また、私は、士業の会員の先生に対し
ては、自分が取るべきビジネスモデルに関する相談にも応じています。）

なお、当然のことですが、税理士さんの場合は、あまり考える必要はありません
よね。顧問契約が当然のビジネスモデルですから。やはり税理士さんは羨まし
い限りです。

繰り返しになりますが、いきなりの顧問契約はとても難しいです。段階を踏ん
で、顧問契約に結びつけてください。それが一番の近道だと思います。

第 10 章

顧問契約とは一体どういうサービスの提供をすればよいのか？

1. 経営者が抱えている悩みは何でしたっけ？

創業融資の支援後に、顧問契約などを結んで継続的な報酬を獲得することができれば、とても嬉しいことです。

税理士の先生は、そもそも、このビジネスモデルなので、ほとんど問題はないと思います。くどいようですが、本当にうらやましい限りです。

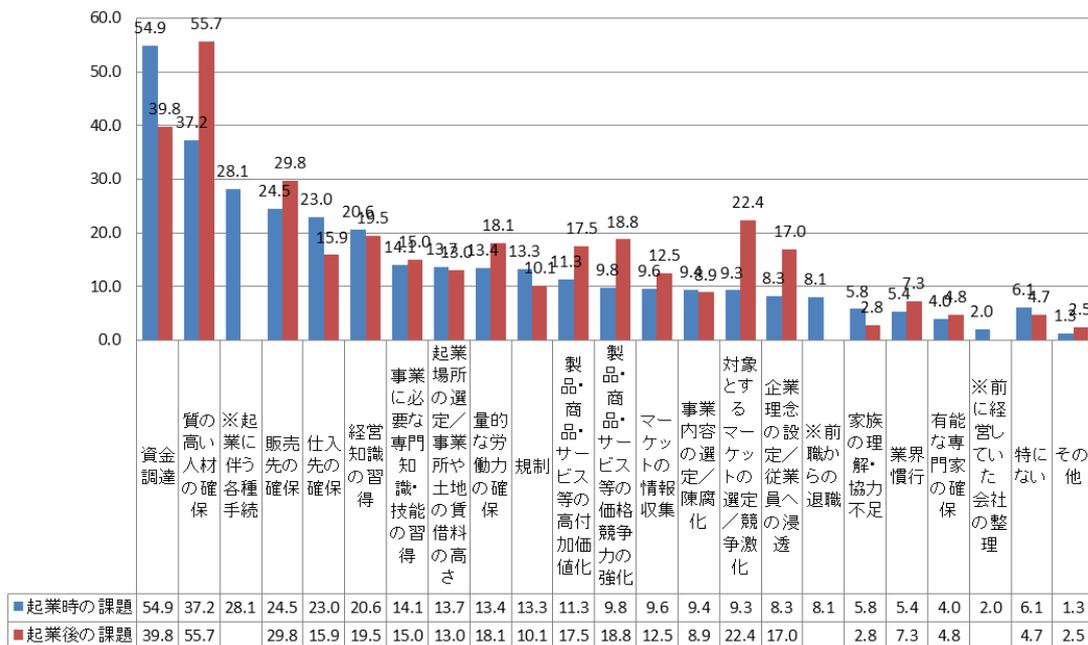
中小企業診断士の先生なら、経営戦略、財務戦略、人事戦略、マーケティング戦略など・・・恐らくご自身の専門分野があるでしょうから、それを主力にしてアピールすることができます。

これは、社会保険労務士の先生も同じです。(第8章でも書かせて頂きましたが、カネとヒトの問題を解決できれば、鬼に金棒です。税理士以上の存在なのかもしれません。)

それでは、「顧問契約」とは、いったいどういうサービス支援を行っていけばよいのでしょうか？

「第2章 起業家や経営者が抱えている最大の課題、悩みとはいったい何だろうか？」でも取り上げたのですが、起業家・経営者が抱えている「悩み・課題」について、あらためて考えてみましょう。

再掲になりますが、以下は2011年中小企業白書の「起業時及び起業後の課題」という調査結果です。



・ 出典：2011年中小企業白書掲載データを参照に筆者が作成

起業家、経営者は実に多くの課題を抱えていることが分かります。つまり、これらを解決できるノウハウがあれば、きっと喜ばれます。経営者が抱えている悩みについて、これらをあなたの顧問契約にて提供できるソリューションに加えればよいのです。

考え方は実にシンプルなのです。

2. 最も悩んでいる課題を解決してあげてください！

ただ、もっとも起業家・経営者が抱えている課題は何でしょうか？

そうです。「**資金調達**」ですよね？ 創業融資支援は「資金調達支援」です。

創業融資支援をきっかけに、起業家と知り合ったわけですから、やはり「資金調達ノウハウ」に関して、大きな期待をされるのは当然のことだと思います。

また、士業にはそれぞれの専門分野があるのは当然です。それにプラスして、

「資金調達」という専門分野も自分のカテゴリーの一つとして支援することを検討してみてください。

資金調達は、創業時の融資支援だけではありません。資金調達には、融資以外にも、補助金、出資など、様々な分野、方法があります。最近ではファクタリングなどの活用も盛んになってきています。

<参考：資金調達の全体像>

大分類	内容
融資	<ul style="list-style-type: none"> ・親兄弟、親族、親類等からの借入 ・日本政策金融公庫からの融資 ・信用保証付きの融資（貸し手は金融機関） ・民間金融機関からのプロパー融資等 ・ノンバンク等からの融資 など
補助金 助成金	<ul style="list-style-type: none"> ・研究開発系の補助金・助成金 （⇒経済産業省など） ・人材／能力開発系の補助金・助成金 （⇒厚生労働省など） ・その他、自治体などが実施する補助金、助成金 など
直接金融 （出資等）	<ul style="list-style-type: none"> ・投資育成株式会社、VCからの資金調達 ・個人投資家からの資金調達 ・少人数私募集債による資金調達 など
中小企業支援 法の 活用	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業等経営強化法による保証枠拡大等 （経営革新計画、新連携計画、経営力向上計画など）
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・保険の活用（解約、及び契約者貸付） ・共済などの活用 （小規模企業共済制度、中小企業倒産防止共済制度） ・生活福祉資金 ・農協（も金融機関） ・ファクタリング ・リスケジュールなど

タイムリー 情報	<ul style="list-style-type: none"> ・金融庁改革（森長官） ・事業性評価融資 ・経営者保証ガイドライン ・事業承継 ・安倍政権の中小企業3つの目標 など
-------------	--

つまり、「それぞれの専門分野」+「資金調達支援」の二本柱で考えてほしいと思っています。（これはあくまでも吉田の個人的な意見です。）

3. 行政書士は、どういうノウハウを提供することができるのか？

また、一例ですが、行政書士（及び司法書士）の先生が提供できる顧問契約支援内容について、シンプルなものを列挙してみました。私はこれらの資格を有しているわけでありませぬので、拙い知識で列挙してみました。それだけでもやれることが多々ありそうですね。

<提供ノウハウの一例>

	内容
行政書士	<ul style="list-style-type: none"> ・資金調達サポート（銀行融資、財務、補助金などが中心となる） ・記帳代行（財務指導につなげやすい） ・専門家紹介（顧問税理士、弁護士、社労士など） ・許認可支援 ・総合的な相談窓口 など
司法書士	<ul style="list-style-type: none"> ・資金調達サポート（銀行融資、財務、補助金などが中心となる） ・記帳代行（財務指導につなげやすい） ・専門家紹介（顧問税理士、弁護士、社労士など） ・経営法務全般 ・総合的な相談窓口 など

4. 顧問契約以外で継続支援を行うこともできる！

また、顧問契約だけが継続サポートの形態ではありません。

繰り返し、私の例で恐縮ですが、以前は顧問契約を中心に中小企業を支援しておりました。しかしながら、現在は、会員組織「資金調達サポート会」を発足して、会員さん向けに支援をしております。

それぞれメリット・デメリットはありますが、じっくりと考えることをお勧めいたします。参考のために、「顧問契約」と「会員組織」の違いについて比較してみました。

<顧問なのか？ 別の形態なのか？>

	内容
顧問契約	<ul style="list-style-type: none">・顧問料（コンサル契約） 50,000円／月～ → 高額？・一社に深く関わることになる。・一人に対応できる顧問数には限界がある。
会員組織	<ul style="list-style-type: none">・会費 数千円～数万円 → お手頃・顧問と比較すると、一社に深くは関わらない。・顧問と比較すると、一人に対応できる会員数は多い。

顧問契約の場合は、**顧問料（コンサル契約）は「50,000円／月」**くらいから、上は上限がありません。

私の例ですが、それなりの規模の中小企業なら**「100,000円／月」以上**です。この顧問料は特に珍しいことではありません。**10社契約すれば月商「1,000,000円」**の売上です。**年商「12,000,000円」**の事業が成立します。

顧問契約ですと、一社に深く関わることとなります。一人に対応できる顧問数には限界があります。それと多少、体力勝負…という点も否めません。

会員組織ですと、会費は、月「数千円～数万円」くらいになります。とてもリーズナブルです。顧問と比較すると、やはり、一社に深くは関わることはさほどありません。また、顧問と比べると、一人に対応できる数は多くなります。

10 万円の顧問契約を 10 社と結べば、月商 100 万円です。これを月 1 万円の会員組織ですと、100 社と契約を結ばなければなりません。

「どちらが得か？」ということは一概には言えませんが、メリット、デメリットの両方がありますよね。

自分なりのビジネスモデルを考える必要があります！

第 11 章

コネなし、知識なし、経験なし。そして元銀行員でもない私でも支援できるのか？

1. 先生にだってできます。

だってこんな私にだってできたのですから！

もしかしたら、このレポートを読んでくださっている先生方はこう思っていないでしょうか。

私にはコネも人脈もなければ、資金調達に関する知識もない、資金もない。さらに、元銀行員でもないのに、資金調達の支援なんてできるのだろうか？

そう思うのは当然です。

誰だってそう思います。

しかしながら、そんな風に思わないでください。

結論からいいますと、あなたにだってできます。

その理由は簡単です。

私、吉田学でもできたのですから。

ちなみに、私（吉田）は、元銀行員ではありません。流通業出身です。大学卒業後、コンビニエンスストアのFC展開をしている株式会社スリーエフという会社に入社しました。

そして、平成 10 年 10 月に友人とともに独立・起業して、現在に至っています。

私ごとですが、簡単な略歴を以下にまとめてみましたので、ご覧ください。金融業界とは全く関係のない経歴ですよ。

【職務履歴】

	履歴
平成 3 年 3 月	神奈川大学 法学部 法律学科 卒業
平成 3 年 4 月	株式会社 スリーエフ 入社。スーパーバイザー（経営指導員）、マーチャンザイダー（商品企画、開発）を歴任。
平成 8 年 5 月	同社退社。その後、飲食業に従事。同時に公的支援・F C 関連コンサルティング業務も開始（平成 9 年頃より）。
平成 10 年 12 月	資金調達、経営診断コンサルティング会社設立に参加。資金調達、各種公的支援、創業支援、F C 業務、リスクマネジメント・ライフプラン提案業務を行う。
平成 13 年 4 月	マイベストサポート（MBS）設立。資金調達・財務コンサルティング、創業支援、F C コンサルティングなどを主な業務とする。 ※平成 28 年 12 月法人化「株式会社 MBS コンサルティング」

この経歴をみて、私が資金調達支援を行うための「コネ、人脈、知識、経験、資金」などを有していたかどうか、一目瞭然ですよ。

それに【第 1 章】の「なぜ彼らは確実に顧客獲得（顧問契約）に成功しているのか？」に登場した行政書士の先生方なども、金融機関出身ではありません。

誰にでも **“最初”** があります。

誰もが最初から「コネ、人脈、知識、経験、資金」などを有しているわけではありません。

そんなこと、もう皆さんは分かっているはずですが。けれど、新たな分野に進出しようとする、（人は）何かしらの理由や壁を作ってしまうものです。

もう一度、言います。

最初から「コネ、人脈、知識、経験、資金」を有している方は稀です。**元銀行員の方以外は、スタートは誰もが同じです。**

だから、あなたにだってできます。コンビニエンスストアでPOSレジを打っていた私が言っているのですから間違いありません。

2. 元銀行員 = 優秀なコンサルタントではない！

元銀行員でなくても資金調達支援はできます。

また、元銀行員だからといって、皆が優秀な“コンサルタント”ではありません。

優秀な野球選手やサッカー選手が、必ずしも優秀な“指導者”になれるとは限りませんよね？それと同じことです。（野村克也さんみたいな方もいますがね。）

元銀行員の方は、銀行のことなら何でも知っているでしょう！

これは私だって認めていることです。

私も銀行取引で分からないことがあれば、元銀行員のコンサルタントなどに色々と教えて頂いています。「さすが～」と思うことが多々あります。

それに、元銀行員のコンサルタントや士業の方は、キャッチフレーズとして、「銀行のことは元銀行に聞いてください」、「元銀行員でないと銀行のことは分かりません」と言いますが、これは当然のことです。

それは、彼らの強みなのですから！

しかしながら、彼らが“コンサルタント”として“優秀かどうか”は別問題なのです。

経営者が求めているのは、「元●●」の“肩書”や単なる深い“ウンチク”ではありません。

優秀な“コンサルタント・アドバイザー・専門家”を求めているのです。

銀行のことは、元銀行員がよく知っているのは当然です。

私だって、フランチャイズビジネスやコンビニ本部、コンビニ経営の裏事情などについては、実務経験者ですので、色々なことを知っていますよ！

だからといって、私が必ずしも優秀なFC・コンビニの専門家／コンサルタントではありません。FC出身者ではない優秀なFCコンサルタントはたくさんいます。

3. 私、吉田はネットで相当、叩かれました！

私は、資金調達の専門家として独立して20年が経ちます。(平成30年3月現在)

「出る杭は打たれる」ではありませんが、かつては相当いじめられてきました。ネットでも誹謗中傷を相当受けてきました。(今は、お陰様でそういうことはほとんどありません。)

インターネットで、「元銀行員でもない自称資金調達コンサルタントがいる。こんなやつに分かるわけがない。経営者が可哀想だ」とホームページやブログ、メルマガ、掲示板などに書かれたことがありました。

それに士業の先生から「おい、資金調達屋！！」と呼ばれたり、「吉田さんってブローカーなんですよ？ どういうルートで銀行からお金を引き出すの？ 内部に繋がっている行員がいるんですか？」などと、いかにも“悪徳”な仕事をしているという前提で、そういうことを言われたことも多々あります。

当時、資金調達コンサルティングをしている専門家が極端に少なかったですし、元銀行員でない「資金調達コンサルタント」で目立っているのは私くらいでした。

きっと面白おかしかったのでしょうかね。

それに、ネットの誹謗中傷の内容を読んでもみると、私以外、考えられませんでした。イニシャルまで出されたこともありましたよ。

私は気が弱いので、そういうことを知りたくもないのですが、お客さんや仕事仲間などが「これ、吉田さんへの中傷だよ、きっと。読んでごらんよー」などとご丁寧に教えてくれるのです。(苦笑)

彼らとしては、元銀行員でもないのにそれなりに仕事をしている私(吉田)を仮想敵として、自身と比較しつつ、私を叩くことによって、自身の“元銀行員”ブランドを強調しようとするマーケティング手法だったのだと思います。

悲しいことに、その多くが金融機関出身のコンサルタントでした。しかしながら、彼らの多くは、もう資金調達コンサルティング業界から撤退しています。

なぜでしょうか？

人の悪口を言った罰でしょうか？

そういうことではありません。

たとえ知識はあっても、「経営者からは必要とされなかった」から淘汰されただけのことです。

元銀行員だからといって、コンサルタントとして独立して直ぐに食べる事ができる！っていうほど、世の中は甘くありません。

「独立して、自分で営業活動をして、お客様を獲得して、契約をして、請求書を出して、報酬を振り込んでもらう」・・・。

こういう当たり前の動きを全て一人でこなすことはとても大変なことです。元銀行員だからといって、それが誰でも簡単にできることはありません。(それは既に独立している士業の先生方が最も痛感していますよね。)

また、企業経営・ファイナンスは、“元銀行員”という肩書だけで支援できるほど甘くありません。そんな肩書だけのコンサルタントなんて、経営者は必要としていません。 経営はそんなに甘くありません。

また、企業経営・ファイナンスにおいては、単に“銀行融資の知識”があるだけでは通用しません。公的創業融資、政府系金融機関、補助金・助成金、ノンバンク活用、VCなどからの出資、中小企業施策の最新情報・知識、金融行政の方針の理解、事業再生の知識・・・。 実に幅広いのです。

銀行員がこれだけの知識やノウハウ、実務知識を“当たり前”のように持っているとは到底思えません。(もちろん、これらの知識に関して、ご自身で勉強をして経験を積んでいる素晴らしい元銀行員の専門家もいます。)

繰り返しますが、元銀行員の方は銀行のことは何でも知っているでしょうが、それ以外のファイナンスに関しては素人だと思います。銀行以外の知識に関しては、私達と同じです。

3. 資金調達支援に興味を持ってくださった先生へ

以上、色々とお話しさせて頂きましたが、もし、資金調達の支援分野に興味を持ってくださった先生がいらっしゃいましたら、先ずはその一步を踏み込んでみて下さい。

先ずは、このレポートをあらためて何度も読み返してみてください。きっと「私でもできる!」と感じて下さるはずです。

まずは「**(自分にも) できる**」と思うこと!これが最初の一步です!

しかしながら、資金調達の知識を身につけることは容易ではありません。また、実際に業務を収益ベースに乗せるのはとても大変なことです。

次章以降は、「資金調達のノウハウの身につけ方」、「集客の仕方」などについて簡潔に解説させて頂きます。

第 12 章

それではどうやって資金調達ノウハウを身につければよいのか？

1. どれだけのノウハウを身につければよいのか？

ここまで読んでくださった先生の中には、「資金調達支援」にご興味を持ってくださった方もいるのではないかと思います。

私は、そう信じています。

しかしながら、先生はこう思っていないですか？

「興味は持ったけど、それじゃ、どうやって資金調達のノウハウや知識を見つければよいのだろうか？ それに、いったいどれくらいの資金調達ノウハウの知識を身につければいいのだろうか？」

当然のことですよね。“資金調達”の範囲はとても広いです。資金調達の書籍を読んだだけで身につくような単純な知識ではありません。

前章でも書かせて頂きましたが、資金調達は、何も「銀行融資」だけではありません。補助金・助成金などもあります。もっと幅広くいきますと、ノンバンクの活用ノウハウだって企業にとっては必要です。さらに公的施策の理解など、多岐にわたります。

【第 10 章】の「顧問契約とは一体どういうサービスの提供をすればよいのか？」でもご説明しましたが、「中小企業の資金調達の全体像」について、あらためて見てください。さらっと考えても、これだけの知識・ノウハウを列挙することができるのです。

<参考：資金調達の全体像>

大分類	内容
融資	<ul style="list-style-type: none"> ・親兄弟、親族、親類等からの借入 ・日本政策金融公庫からの融資 ・信用保証付きの融資（貸し手は金融機関） ・民間金融機関からのプロパー融資等 ・ノンバンク等からの融資 など
補助金 助成金	<ul style="list-style-type: none"> ・研究開発系の補助金・助成金 （⇒経済産業省など） ・人材／能力開発系の補助金・助成金 （⇒厚生労働省など） ・その他、自治体などが実施する補助金、助成金 など
直接金融 （出資等）	<ul style="list-style-type: none"> ・投資育成株式会社、VCからの資金調達 ・個人投資家からの資金調達 ・少人数私募集債による資金調達 など
中小企業支援 法 の活用	<ul style="list-style-type: none"> ・中小企業等経営強化法による保証枠拡大等 （経営革新計画、新連携計画、経営力向上計画など）
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・保険の活用（解約、及び契約者貸付） ・共済などの活用 （小規模企業共済制度、中小企業倒産防止共済制度） ・生活福祉資金 ・農協（も金融機関） ・ファクタリング ・リスケジュールなど
タイムリー 情報	<ul style="list-style-type: none"> ・金融庁改革（森長官） ・事業性評価融資 ・経営者保証ガイドライン ・事業承継 ・安倍政権の中小企業3つの目標 など

2. 「T」の字のイメージです！

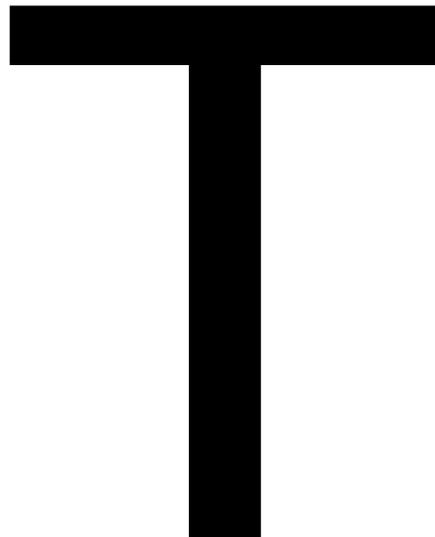
資金調達支援を行うには、実に幅広い知識が必要となります。もちろん、あらゆる分野においてプロフェッショナルになるのは相当難しいと思います。

よって、自身が最も得意な分野を持つことが重要です。

そして、それを「柱の知識」（ベース）として。「幅広い知識」を身につけるとよいと思います。スペルの「T」をイメージしてください。

← 複数の手法を連動（幅） →

一つの得意分野（深く）
↓



私、吉田の例で解説しますと、「創業融資」と「銀行、公庫の融資」が得意分野です。それ以外にも経産省系の補助金・助成金などについては100くらいの案件をこなしてきましたが、今はアピールしていません。事業再生についても3年ほど集中して行ってきましたが、これについても、やはり私の得意分野ではないの

で、現在はアピールしていません。それ以外にもノンバンク金融などについても、相当の案件をこなしています。

あくまでも、私の柱は「創業融資」と「銀行、公庫の融資」です。

この部分を徹底的に“深く”追及してきました。他の資金調達の手法についても、“幅広く”ノウハウを蓄積してきましたが、柱にはなり得ません。

しかしながら、あらゆる経験を積んでいるので“総合的な資金調達アドバイス”をすることができるようになりました。

「柱」と「幅」は何なのか？ これを決める必要があると思います。

3. 具体的な知識、ノウハウの身につけ方

それでは、具体的にどうやって身につければよいのかご説明しましょう。

まずは、**書籍**ですよね。一度、専門書店（首都圏でしたら、八重洲ブックセンターや書泉グランデなど）にいて、関連書籍を全て購入してみてください。数十冊にはなると思います。それを読んだだけでも相当の知識になります。

私ごとですが、実は、私がこの分野の仕事をしようと思った時、関連書籍をまとめ買いをして相当読み込みました。

しかしながら、当時は、資金調達・融資に関する書籍はほぼ皆無でした。あるのは、税理士の先生が執筆している「資金繰りの本」、「融資制度の紹介を中心とした本」、社労士の先生が執筆した「補助金・助成金の紹介を中心とした本」くらいです。深い知識や実務知識に基づいた資金調達の書籍はありませんでした。

そこで、私がとった行動はシンプルです。銀行は銀行に、公庫は公庫に、保証協会は保証協会に「**直に教えてもらいに行く**」ということでした。それから毎日電話をしまくって、さらに資料などを取り寄せ、顧問先の社長さんと一緒に窓口足を運ぶ。この連続です。

私が歩んできた道のりは、トライアンドエラーの繰り返しでしたが、皆さんの場合はさほど苦労しないと思います。

なぜならば、今は良質の資金調達書籍がたくさんあります。それに、優秀な資金調達コンサルタントもたくさんいます。よって、いくらでも知識を入手することができるのです。

恐らく、**私が10年かかったことが、今でしたら3年ほどで達成できる**と思います。それくらい環境は変わったと感じている次第です。

以下に、「資金調達の知識を身につける方法」について、まとめてみましたのでご覧ください。

<資金調達の知識を身につける方法について>

	内容
専門書で勉強	<ul style="list-style-type: none">・日本政策金融公庫・信用保証協会・銀行、信金など・事業再生・補助金、助成金など
専門家と業務提携	<ul style="list-style-type: none">・資金調達系のコンサルタント・資金調達に強い士業の先生・資金調達系のコンサルティング会社など
専門家に弟子入り	<ul style="list-style-type: none">・独立系コンサルタント・士業として資金調達を専門にしている先生など
コンサル会社に入社	<ul style="list-style-type: none">・資金調達に強いコンサル事務所・資金調達に強い士業事務所など
勉強会などに参加	<ul style="list-style-type: none">・資金調達サポート会（FSS）・資金調達相談士協会（※税理士限定の組織）など

4. 資金調達の知識を身につける4つのパターン

資金調達の知識を身につけるには、いくつかのパターンがあると思います。

<パターン1> 独学タイプ

専門書籍を読みまくって、実務を重ねていく……。ただし、専門家のセミナーへ頻繁に参加して、そういう講師の方とのネットワークを広げていくことが重要です。書籍に書かれているだけの知識だけで支援を行うのはあまりお勧めできません。

<パターン2> お勤めタイプ

資金調達に強いコンサル会社や士業事務所に入社して経験を積むことです。しかしながら、実際のところ、このパターンは難しいと思います。そういうコンサル会社などは、即戦力を希望していますので、「これから勉強します」では少々難しいかもしれません。そうは言うものの、これもタイミングなど、様々な要因に左右されるかもしれません。可能性はゼロではありません。

<パターン3> 弟子入りタイプ

資金調達の専門家の付き人となって勉強する…。しかしながら、通常、忙しい独立コンサルタントなどは、自分が抱えている案件で精いっぱいなので、少々、困難だと想像いたします。ただし、何かしらのご縁や出会いによって、可能になる場合もあると思いますので、可能性はゼロではありません。

<パターン4> 勉強会などへの参加タイプ

資金調達の専門家などが主催している資金調達の「勉強会」などに参加することです。これが最も手っ取り早いのかもしれませんが、一定のお金がかかりますが、やはり無料で高度なノウハウを入手することはできません。専門家が何年も、何十年もかかって身につけた知識なのです。そういう知識を一瞬のうちに入手することができ、さらに継続してサポートするのですから、無料など有り得ません。そして、容易に人脈まで構築することができます。

まだまだ他のパターンもあるのかもしれませんが、何しろ、ご本人のやる気と行動力さえあれば、知識ベースを入手することは容易です。ひと昔前までは、このような環境は一切皆無でした!!

皆さんに最も合うやり方を検討されてみてください。

第 13 章

【集客編】20 の集客方法を駆使せよ！ 「1・10 の法則」及び「1.1×の法則」について

1. 資金調達を武器にすると顧客獲得しやすいということは分かった。だけど、どうすれば集客できるのだろうか？

第 1 章から第 12 章にかけて「資金調達を武器にして顧問契約を確実に勝ち取る方法」について、私の持論を述べさせて頂きました。

本章においては、「具体的な集客方法、つまりどうやって顧客を獲得すればよいのか」について、お話しさせて頂きます。

本レポートを読んでくださっている先生方の多くは、「資金調達を武器にすると新規顧客を獲得しやすいということは理解できた。是非、資金調達ノウハウを身につけてみよう」と思ってくくださったと、私は勝手に信じています。

しかしながら、「どうやって新規顧客にアプローチすればよいのだろうか？」と思いませんか。多くの先生方が、このような疑問、不安を抱いているのではないかと想像いたします。

しかしながら、私は集客についてアドバイスできるほど、この分野の専門家ではありません。ただ、私が実践してきたことについては自信をもって説明することができます。

よって、本章においては、あくまでも私がやってきた集客方法の“考え方”について解説させて頂きます。

2. 「20 の集客方法」。先生はどれくらい試したことがありますでしょうか？

まずは、以下に 20 の販促方法を羅列しました。ちなみに、先生がこれまでにやってきたこと、また、今現在、実施していることがあればチェックをしてみてください。

<20 の販促方法について>

- ホームページ（コンテンツ型&更新型HP、CMS）
- ランディングページ（ネット広告 → 集客）
- メルマガ（まぐまぐ、独自配信）
- ブログ（外部ブログ、ドメイン内ブログ）
- フェイスブック（個人ページとFBページ）
- ツイッター
- 広告（新聞、専門誌など）
- 郵送DM
- FAXDM
- ポスティング
- 訪問販売、訪問営業
- テレアポ
- セミナー、講演の実施（自主開催、又はセミナー会社との連携）
- ビジネス書を出版
- E-BOOKの作成、販売
- 電子ブックの出版
- 専門雑誌などに執筆
- 交流会への参加 / 主催側として交流会主催
- 他の専門家とのネットワークを組む（口コミ、紹介に繋がる）
- 同業とアライアンスの組む

細かく分類すれば 30 くらいにはなりますが、今回は 20 に絞ってみました。

もっと掘り下げて分類するのなら、「無料レポート販促」、「動画販促」など、様々な切り口もあると思いますが、大雑把に 20 にまとめてみました。

特に「思うように集客できない」、「思うように売上をあげることができない」と感じている先生方は、「これまでに、いったいどれくらいの販促方法を実際にやってきたのか」についてセルフチェックしてみてください。

いかがでしょうか？ どれくらいの販促、集客活動をしてきましたか？ また、現在も継続して実施していますか？

もし、「ほとんどチェックが入らない」という先生がいたら、これからは是非、チャレンジしてみてください。結果を出すのはこれからです。

また、「チェックはたくさんつくけど、思うように集客できていない」という生方もいらっしゃると思います。そういう先生は、徹底してやっていないか、または、やり方が間違っているのです。検証が必要です。

3. 「1・10 (いちじゅう) の法則」とは？

私の経験則から、二つの集客の“考え方”についてお話しさせていただきます。それが、「1・10 (いちじゅう) の法則」及び「1.1× (いってんいちかける) の法則」です。

先ほど私は20の方法を書き記しましたが、このうち二つでも、三つでも、“もの”にできれば、集客は加速化していきます。

大袈裟なことをいうと、10のうち1つでも当たれば御の字であるというイメージで結構だと思いますよ。そう考えれば、ちょっと気が楽になりませんか。これが「1・10 (いちじゅう) の法則」です。

人はそれぞれ個性があり特徴があります。また得意・不得意があります。よって、自分にあった集客方法があるはずなのです。

ですから、この20のすべての手法を徹底的に追及する必要はありません。自分の得意な販促手法に関しては、徹底的に掘り下げてください。そして、他の手法も取り入れつつ、シナジー効果を狙ってください。

4. 「1.1× (いってんいちかける) の法則」とは？

次に、「1.1×の法則」について解説いたします。

「1.1×の法則」とは、あらゆる手法に 100%のパフォーマンスを求めては駄目だということです。

たとえばですが、「これまでにブログやメルマガなどもやったけど効果がなかったの、もう止めました」という方がいると思います。(←こういう方、とても多いと感じています。)

たとえば、メルマガばかりやっても思うように効果は上がらないかもしれません。他の手法と複合させることによって効果が上がるのです。

理論的に説明いたします。極端な例ですが、たとえば、一つの手法が 10%のパフォーマンスだとしましょう。これだけでは、思うように集客できないはずです。

しかしながら、10%のパフォーマンスを上げることのできる手法を、極論かもしれませんが、20 個、実行しているとしたら、どれくらいのパフォーマンスを上げることができると思いますか？

つまり、「1.1×1.1」を 20 回繰り返してみてください。

どれだけのパフォーマンスになるでしょうか。

一つの手法で僅かのパフォーマンスだったとしても、自分の最適な組み合わせを見つけることが出来れば、大きな成果を上げることができるものなのです。

あらゆる手法に 100%のパフォーマンスを求めてしまうと、思うように結果が出なかった場合にモチベーションが下がります。その結果、別の方法やステップアップに繋がらなくなってしまうかもしれません。

5. 質問です。

「売上を上げる方法。いくつあるかご存知ですか？」

皆さんにクイズを出したいと思います。

「売上アップの方法は何種類あるか、ご存知ですか？」。

10 個でしょうか？

50 個でしょうか？

それとも 100 個でしょうか？

いいえ、回答は・・・、たった 3 つなのです。

売上高は、「**客数×客単価×購買頻度**」で表すことができます。（「客数×客単価」で「2 つ」という回答でも間違いではないと思います。）

売上高は、「この三つの要素で構成されている」という考え方に基づいています。

6. 前年比 30% アップさせる“考え方”とは？

もう一つ、クイズを出します。

「それでは、前年比 30% の売上アップを達成するためには、どうすればよいでしょうか？」

繰り返しになりますが、売上高は、「客数×客単価×購買頻度」で表すことができます。この切り口で考えてみましょう。

「客数」を3割（30%）アップさせますか？

「客単価」を3割（30%）アップさせますか？

そういう考え方も間違いではないと思われるかもしれませんが、“単純”にこう考えるのは止めましょう。

実はこれは「大きな勘違い」ともいえるのです。実績のあるコンサルタントや経営者は、そういう考え方はあまりしないと思われます。

考え方としては、「**三つの構成要素**」を前年10%アップさせればよいだけ

つまり、 $1.1 \times 1.1 \times 1.1 = 1.33$ ということです。

また、前年比20%アップを目標とするならば、たとえば、客数と客単価を10%だけアップさせるような戦略を考えればよいわけです。

また、事業部などが複数ある企業や士業事務所なら、事業ごとにわずかな数値改善をすることができれば、結果としては、大きな成果を生み出すことも可能になります。

話を戻します。販促・集客活動に関しても同じことが言えると思います。

一つのことだけに没頭して成果を目指すのではなく、柱の手法を持ちつつ、可能性のある手法を取り入れて、わずかなパフォーマンスでも獲得していく！

そうすれば、結果として確実な成果に繋がります。

是非、自分にあった最適な集客手法の組み合わせ（販売促進MIX）を見つけることが重要なのです。

第 14 章

【集客編】16 年間集客し続けている吉田がやってきた集客方法とは？

1. 吉田のビジネスモデルの変遷

繰り返しになりますが、私（吉田）は、集客やマーケティングの専門家ではありません。よって、私が経験してきたことしかお話しすることはできませんので、必ずしも私の考え方が正解ではありません。その点については何卒ご了承ください。

私ごとで恐縮ですが、私（吉田）は、起業家、零細・中小事業者に特化した「資金調達コンサルタント」として起業して、20 年経ちます（平成 30 年 3 月時点）。

その間、中堅企業クラスの出資コンサルティングや事業再生コンサルティングにも携わりましたが、“資金調達”を柱とした業務をこなしてきました。

資金調達支援をしてきたことは一貫していますが、やはりビジネスモデルは、時代に応じて、それなりに変化させております。以下に大雑把ですが、まとめてみましたのでご覧になってください。

< 吉田のビジネスモデルの変遷 >

時期	主なビジネスモデル
開業当初 (30 代初頭)	・ 単発の仕事、成功報酬型の仕事
中盤 (30 前半ばから後半)	・ 単発の仕事、成功報酬型の仕事 ・ 資金調達マニュアルの販売 ・ 顧問契約
現在 (40 代以降)	・ 「資金調達支援の会員組織」運営 → 同業者との「業務提携」を強化

開業当初は、「単発」の資金調達相談やコンサル依頼を中心に仕事をしておりましたが、やはり不安定なので、「顧問契約」を中心に収益の柱を構築するようになりました。

また、さらに売上を補うために、「E-BOOK・マニュアル」などの販売をして、安定収入を確保するモデルに変えました。当時は、クリック型広告による商材販売が隆盛を極めていたと思います。正直いいまして、これでかなり儲けさせて頂きました。とても有難い時代だったと感じております。

そして、40代から現在にかけては、経営者、及び士業向けの「会員制組織の運営」に力点を置いたビジネスモデルになっています。

20代、30代の若い方は、全く気にならないでしょうが、人は40年も生きると、体のあちこちにガタがきます。(苦笑)

ちなみに、私は36歳のときに、強烈な腰痛に悩まされ、ハードワークを継続することが困難になりました。

そして、40代になると人生初めての手術、そして原因不明の体の鈍痛に悩まされるようになりました。

現在は、悲しいかな・・・「五十肩」に悩まされています。

何とかそういう体調変化をコントロールするようにしていますが、人それぞれ、何かしらガタがくるものです。

私のように一人コンサルタントの場合は、年齢と体力等に応じたビジネスモデルの構築について、随時、検討する必要があるのかもしれませんが、何しろ自分が倒れたらもう終わりです。何しろ健康がとても大切です。これは独立されている先生方も同じですよ。

また、同時にそれに合わせて、販促・集客方法も変えていく必要があるのかもしれないですね。

2. 吉田が実践してきた販促・集客方法

以下に、私（吉田）の販促・集客方法の変遷についてまとめてみましたので、ご覧になってください。

<吉田の販促・集客方法の変遷>

時期	主な販促方法
開業当初 (30代初頭)	<ul style="list-style-type: none">・専門誌への広告・新聞折り込みチラシ・補助金の説明会会場周辺などでのチラシ配布・ポスティング・FAX-DM・交流会への参加 など
中盤 (30代前半から後半)	<ul style="list-style-type: none">・インターネットの活用・メールマガジン（まぐまぐ）・ブログ・無料レポートの配布による販促・クリック型広告・セミナーの実施（外部主催セミナー）・書籍を出版することによるブランディング構築・アライアンス など
現在 (40代以降)	<ul style="list-style-type: none">・インターネットの活用・メールマガジン・フェイスブック・セミナー開催（自主開催、外部依頼開催）・アライアンス・交流会 など

私が開業当初は、今のようにインターネットは主流のインフラではありませんでした。名刺にEメールが書いてある方のほうが少ない時代です。ホームページなどもまだまだ普及していません。

そういう時代ですから、やることは単純です。

アナログ的な販促方法しかありません。広告やチラシ、ポスティング、ダイレクトメールです。そして、口コミをしかけるために、異業種交流会などへの参加です。また、行政が主催している補助金説明会などの会場周辺で、ビラ配りなどもしました。

これらの中で最も効果があったのは、やはり **ポスティング、ダイレクトメール** です。クレームも受けたことがありますが、想定内のことです。

個人的には、これらのアナログ販促は“今”でも十分に通じると思っています。インターネットだけを金科玉条のように持ち上げるのは如何なものかと思いますが、皆さんはどう思われますか。ネットばかりに頼るのではなく、アナログ的な販促も取り入れてみてください。

そして、ついに「インターネット」の全盛時代が到来します！

当時、HPを作成するのに何百万円もかかりましたので、私はホームページビルダーで、(今思うと) 恥ずかしくなるようなダサイHPを自分で作成してアップしておりました。

こんなホームページでした。本当にダサイでしょ…？ (苦笑)

The screenshot shows a website for 'マイベストサポート (MBS) 吉田学'. The main banner reads '20億円以上の資金調達支援と約500社の支援実績に基づく実践ノウハウを公開!' and 'MY BEST SUPPORT'. Below the banner, there are several sections:

- トピックス！新着情報！**: Includes '★中小企業新事業活動促進法★が成立しました！', '補助金・助成金申請マニュアルを発売開始！', and '新会社法と資金調達の関係？'.
- MBS吉田学のご紹介**: Lists 'MBSって何？？', '吉田学って誰？？', '資金調達の相談＆仕事のご依頼', '講演・セミナーのご依頼', '講演＆セミナーの最近の実績', and 'プレスリリース、マスコミの皆様へ'.
- 「補助金・助成金申請マニュアル」を発売開始！！**: A red banner announcing the release of the manual.
- 技術開発系の補助金・助成金の申請方法ノウハウ**: A section detailing the application process for technical development grants.
- 吉田学からのメッセージです。**: A message from the author, listing target audiences like entrepreneurs, tax accountants, and business consultants.
- 豊富な資金調達情報源がここにあります！**: A section with a search bar and a '登録' button.

At the bottom right, there is a small image of the '資金調達マニュアル' (Fundraising Manual) book and the text '吉田学 著 (こう書房)'.

しかしながら、それでもネット経由で問い合わせがありました。また、10万円のマニュアルテキストが売れるのですから、まさに“狐につままれたよう”でした。本当に驚きました。

その頃はひたすらHPを中心にクリック型広告（ヤフーやグーグル）を利用してアクセス数を増やしました。マニュアルの販促をしたり、また、メールマガジンに登録してもらうためです。

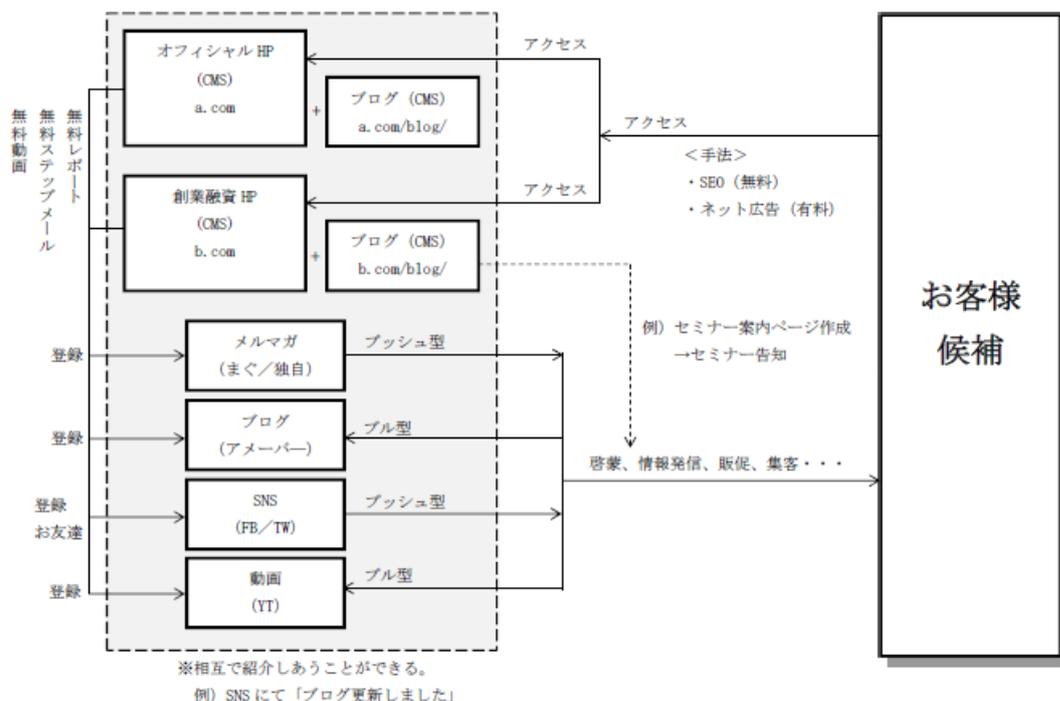
そして、次に行うのは、メールマガジンでの告知・販促です。クリック型広告などで登録してもらった方にメルマガを使って販促を仕掛けるのです。

たった、この組み合わせだけで、驚くほど、確実に集客できました。

この考え方は、今でも通用しますし、主流の販促・集客手法ではないでしょうか。ただし、この時代より、現在は、相当高度なスキームになっています。

以下のイメージ図は、私がセミナーなどで使っている資料です。ネット集客スキームはこのパターンが全てではないでしょうか。参考になれば！と思います。

<ネット集客イメージ>



そして、今現在は、アライアンスを中心とした集客方法を中心に仕掛けております。

資金調達や融資を武器とした経営コンサルタントはたくさんいます。今や、競合、ライバルだらけです。私が起業した頃（20年以上前）は、想像もできなかった現象です。当時は、ほとんど皆無だったのですから。

現在は“元銀行員”の資金調達コンサルタントもたくさんいます。正直言います、そういう方と張り合っても無駄な争いです。それなら、そういう専門家とアライアンスを組んでビジネスを行うのが最も効率的な集客方法です。

「敵（競合）は味方（提携先）にもなり得る」という考え方も間違いではないと思いますよ。もちろん、競合との差別化を図り競い合うのも悪くありませんが、私は、それより味方につけて少しでも多くの中小企業を支援することを目指しています。

ちなみに、私は、平成20年に「資金調達サポート会」という会員制の資金調達サポート支援組織を立ち上げました。現在、約50名の経営者、土業の会員様がいらっしゃいます。

そして、今現在、「コンテンツ提供」という形式で、他の会員制組織と提携しています。共催している会の会員数を含めると、全組織合計では3ケタを超えています。

競合と差別化を図り、そして争って勝ち抜いていくのも悪くありませんが、このようにアライアンスを組むことによって、劇的な集客成果を出すことも可能なのです。

それと、今現在でも、HPやメールマガジン、フェイスブックなどを活用して集客を仕掛けております。私の集客の中心的なツールです。

私の経験が皆さんにどれくらい参考になるのか、分かりませんが、少しでもお役に立てば幸いです。

第 15 章

それでも不安な先生へ (吉田学の人生を変えたある事件とは?)

1. 最後に先生方へのお願い

資金調達支援を武器にして集客を仕掛けると、顧客を獲得しやすくなると思います。是非、試行錯誤しながら、また、トライアンドエラーを経験しながら仕掛けを考えてみてくださいね。

しかしながら、中途半端な知識で支援を行うと大きなしっぺ返しをくらうことになります。やはり資金調達支援はそんなに甘くありません。メリットばかりでなく、デメリットやリスクもあります。

何より、**中途半端な知識でアドバイスを受けた経営者が気の毒**です。

それに、“お金”は人を変えてしまう場合があります。お金のクレームは訴訟にまで発展する場合があります。(税理士の先生は実感されているのではないでしょうか。)

だから、資金調達支援をされる以上、しっかりと正しい知識・ノウハウを身につけてください。

そして、いつでも(資金調達の専門家から)アドバイスを受けることができる体制を整えてください。専門家とネットワークを組んで、経営者の相談に応じてあげてほしいと切に願っております。

何度も恐縮ですが・・・、私は「資金調達サポート会 (FSS)」という会員制の資金調達勉強会を主催しております。2008年2月に発足して、はや10年になります(平成30年3月現在)。

< 資金調達サポート会のホームページ >

資金調達サポート会

Finance Support Society by 資金調達コンサルタント 吉田 学

吉田学が16年の現場実務で培った資金調達ノウハウを全て公開!

お問い合わせ/お申込

サービス・支援内容

会員様の声

説明会・セミナー

吉田学の大義・想い

お問い合わせ・お申込

会員専用

「資金調達を武器にして、新規顧問先を獲得していきたい」

という専門家へ、全面的バックアップ!

「いつでも相談できる財務の専門家を必要としている」

という起業家・経営者様にいつでもアドバイス!

吉田学が16年の現場実務で培った資金調達ノウハウを全て公開しております。



資金調達サポート会 (FSS) とは?

資金調達サポート会 (Finance Support Society) は、2008年2月に発足した「起業家及び中小企業経営者の資金調達サポート支援をするための会員組織」です。会員企業様の資金調達/資金繰りに関するご相談に対して、的確なアドバイスをさせていただきます。

また、資金調達サポート会 (FSS) では、税理士、公認会計士、司法書士、行政書士、中小企業診断士、社会保険労務士などの士業の先生方や経営コンサルタント、保険営業従事者の方むけに、**吉田学が16年の現場実務で培った資金調達ノウハウを全て公開しております。**

説明会・セミナー ▶▶

2018年3月22日(木)
(3/22)資金調達セミナー/事業承継及び銀行交渉事例研究 ~事業承継の施策と承継時の銀行融資対策について~ (第59回)

2018年4月30日(月)
(4月開催予定) 資金調達基礎勉強会 (第18回)

2018年5月17日(木)

※アクセス URL <http://www.fa-ps.com/>

会員さんは、約 50 名前後で、主に税理士、行政書士、経営者さんが多いです。また、中小企業診断士、社会保険労務士、司法書士、弁護士、民間コンサルタント、保険営業事業者・・・まで、ほとんどの国家資格者や多くの専門家が在籍しております。

まさに、「知識の宝庫」のような勉強会です。私は、「資金調達サポート会」を通して、資金調達支援に取り組んでいる全国の士業などの専門家の先生方をバックアップしています。

よろしかったらこういう勉強会をご利用くださいませ。

2. 吉田学の告白。人生を変えたある事件とは？

最後に、皆さんに、是非、聞いて欲しい話があります。もう10年以上前のことですが、ある女性からこのような相談を受けました。

実は、うちの主人の会社の経営状態が悪いんです。借入の返済ができていません。銀行からいじめられています。また、精神的に不安定なんです。相談に乗って頂けませんか？

私は、一先ずは電話で相談を受けることになりました。

そして、社長さんには、「何とかあります。解決策はあります」と何しろ励ましました。本当に、何とでもなる状態だったんです。

そして、一か月後くらいに、奥様から連絡をいただきました。

「先日、主人が自殺をしました。」

ショックでした。

はっきり言って、専門家の立場からすると、何とでもなる状態だったのです。

- ・何かできることがあったのではないか
- ・話を聞いてあげればよかったのではないか
- ・無理やりにでもお会いすればよかったのではないか
- ・もっと気にかけてあげればよかったのか

と自問自答をしました。

私、思うんですよ・・・。

解決策のない問題って発生しないんです。

そのためには行動しなくて駄目なんです。

自殺されてしまった社長さんにも解決策はあったんです。

だけど、社長は知らなかった。

しかしながら、私は知っていた。

だけど、私は行動ができなかった。(とても後悔しております。)

経営者は多くの課題を抱えています。

だけど一人で解決することなど、できませんよね。

だって、神様ではないんですから。

企業が抱えている、最大の課題は**資金調達・資金繰り**です。

是非、その解説策を教えて差し上げてほしいのです。

それをするのは誰ですか？

それは**先生方**、あなたです。

(資金繰りに困っている) 社長さんを救ってください。

そのために、まずは先生方が行動してください。

手を差し伸べてあげてください。

背中を押してあげてください。

私は、「社長さんを救いたい!」と思っています。

「社長さんたちを幸せにしたい!」と思っています。

そのためには**先生方の力**が必要なのです。

< 追伸 >

資金調達支援をすることどうしても不安がありましたら、いつでも私までご連絡ください。先生が抱えている不安を一つ一つ解決していきましょう。きっと先生のお力になれると信じております。

私の拙いレポートを読んでくださって有難うございました。先生とのご縁に感謝しています。さらに深いご縁ができれば心から嬉しく思います。

本当にありがとうございました。

今後ともどうぞよろしく願いいたします。

お問い合わせ

<WEB サイト>

- ・株式会社 MBS コンサルティング

<http://www.mbs-con.com>

※オフィシャルサイト

- ・資金調達サポート会 (FSS)

<http://www.fa-ps.com>

※会員制の資金調達勉強会

<東京事務所>

〒108-0023

東京都港区芝浦 3-14-19 6階

株式会社 MBS コンサルティング

Tel. 03-6869-0766

Fax. 03-6893-3931

<重要なお願い>

一人事務所なので、お問い合わせ等については、なるべく下記のホームページからのフォーム、又はEメールにてお願い申し上げます。

- ・フォーム <http://www.mbs-con.com/contact/>
- ・Eメール yoshida@mbs-con.com 吉田 学