

訪問治療院の資金調達をご検討中の院長先生へ

日本訪問マッサージ協会の

# 「公庫融資サポート」

創業融資のチャンスは **1回**のみ！

失敗できない創業融資を当協会がサポートします

失敗できない創業期の融資…

専門家が徹底サポートいたします！

融資調達のプロ集団が  
借入りを**成功**に導きます！

＼ 専門家に依頼することで ＼

調達確率UP!

調達金額UP!

融資までの  
期間短縮!

訪問治療院の資金調達安心サポート

無料融資診断 & 相談実施中!

お気軽にご相談ください!

訪問鍼灸マッサージ業界特有のノウハウを  
融資申請に生かせるのは当協会だけ！

## 日本訪問マッサージ協会の融資サポートで 資金調達に成功した治療院様の声

実際に融資を受けて開業を果たした治療院様です。

事業成功にリアルを感じられたことがサポート  
を受ける決め手に！満額回答の融資を受け  
500万円の資金調達ができました！

（岡山県 光田 優様）



最初から融資を受ける計画をしていましたが、  
融資を受けるにあたり一番の不安は審査に落ちること  
でした。

私の場合は、開業予定日を決め、それに向けて、人材  
確保・営業活動などを平行して行っていました。  
融資は完全に落ちてしまうと次回の審査に半年間

も空いてしまうので、資金不足でそれまで行っていた活動を無駄にしてしまわ  
ないためにも、確実に融資を受けたいと思いがりました。

融資をサポートする会社はインターネットで検索すれば  
いくつも出てきます。

しかし、『郷に入れば郷に従え』とことわざがあるように、**訪問鍼灸業界に参入  
するのであれば、その道のプロからサポートしてもらう方が間違いない**と考えました。

無料相談で、**融資のサポートに関するだけでなく、必要金額までアドバイ  
スを頂け、事業成功にリアルを感じることができたことが、このサポートを受  
ける決め手となりました。**

融資を受ける際に事業計画を公庫に提出しますが、創業融資サポートによって  
作成された書類は、成功への最も近い数字が並べられています。

ただ書類を代行頂いただけでなく、良いコンサルを受けられたと思える内容です。

融資サポートで計画された数字を一つの目標に、今後活動していきたいと思っております。

地域にもよると思いますが、私の受けた地域では融資希望額の端数切捨てなど、細かな調整はございましたが、それでも、もともと必要額より多めに申請したため、切捨て以外の資金は満額回答の融資を受け、500万円の資金が調達できました。

創業融資サポートにかかる費用は患者1名をゲットできれば即回収できます。私は、個人で事業計画を作成する時間があれば、より多くの営業活動をするほうが良いスタートダッシュが切れると考えておりました。サポート費用に対する不安よりも、融資申請の審査に落ち、事業が始められない方がむしろリスクに思います。

創業融資サポートでは、迅速且つ、確実な融資を受けることができ、私はこのサポートに十分な満足を感じることができました。

## まさか創業融資サポートで、融資金を受ける目的以外に、得るものがこんなにもあるのかと思いました。



(訪問マッサージ Aoi 星野 将志様)

開業するということは、収入が不安定になるリスクを背負うということなので、家族がいる状況の中、はたして生活費は確保できるのか？

開業して稼げるようになれるのか？という不安を抱えておりました。

そこで融資申請に知識がなくても、訪問マッサージ業界に詳しい協会にサポートしていただければ間違いないと感じた事が1番の決め手となり、このサポートをお願いすることにしました。

協会の融資サポートは、開業に対する心構えや自分を見つめるよいキッカケになりました。

創業計画書作成のためのヒアリングや面談練習を受けているなかで、私自身、まだまだ考え方が甘いなど感じたり、足りないものが改めて発見できました。そのおかげで、**融資サポートを利用する前と後では、開業に対する覚悟が全く違うものになりました。**

**正直、この金額でここまでサポートしてくださるのかと思っただけ、価格以上の価値がありました。**

おかげさまで無事希望の融資額を調達する事ができましたし、サポート料は確実にリターンを見込めると思います。

創業サポートの他にも協会が提供しているものを過去に利用しておりますが、毎回、クオリティが高く信頼しております。

融資を検討している大半の方は生活費の不安があるのではないのでしょうか。

**私は無事に融資を受けることができ、心の不安がだいぶ減りました。そして、その不安が減った分、開業に向けて勢いがつきました。**

融資を受けられたのはもちろん嬉しいのですが、それ以上に、開業する自分としっかりと向き合える時間を持てたことが何よりの収穫でした。

**まさか創業融資サポートで、融資金を受ける目的以外に得るものがあるのかと思いました。**

協会のサポートを受けなかったら、もしかしたら融資が受けられなかったし、受けられたとしても融資に必要な書類の準備にたくさんの時間を費やしていたでしょう。

協会は融資を受けるために全精力を注いでくれます。安心してサポートを受けてみてください。

**ここまで充実したサポートでこんなに安くて良いのかと思いました。希望額以上に融資が受けられ、時間と安心感をお金で買えました！**



(ほり針灸マッサージ治療院 堀 純様)

訪問マッサージ院を開業したいと考えた時、融資をしてもらえないかなと自分自身でも調べたり、金融公庫のサポートを受けたりしていたのですが、結局自分で10万円引き出せる

かどうか、という厳しい状況。そもそも融資金が欲しい理由が生活費だったため、この額では全然足りない、とただ愕然としました。

運転資金は、もって3ヶ月~5か月程度の貯蓄しかなく、開業しながらバイトをする事を真剣に考えていたところ、メールマガジンを見ていて、このサポートを知りました。これなら、お願いすることで50万以上の融資を引き出せそうだと思い、無料相談のメールを送ってみることから始め、申込みを決めました。

融資サポートで得られたことで大きかったのは、まず、書類作成の煩わしさから解放されたこと、そして、サポートが作ってくれた資料が営業の時に使う言葉の参考になったことです。

また、確実に融資を貰えると踏んで、開業の準備ができたことも良かったです。自分で調べる手間暇をかけずに済んだので、必要な活動のみに集中することができました。

ここまで充実したサポートで、こんなに安くて良いのかと思いました。

私は、希望の融資額以上に融資して頂けて、時間と安心感をお金で買えました！

さらに、融資を受けた事で、開業に全力で集中する事ができました。

経営に焦って質の悪い営業活動をする必要が無いので、勿論勢いは緩めませんが、今後も質を高めた営業ができます！

他にも、個人的には変な事にケチにならず、家族とも仲が悪くならず済みました。しっかりご飯を食べられるので健康を害すこともなく、健康であればいつまでも動けるので、結果的に時間の節約にもつながっていると思います。

また、お金に余裕があるため、人間関係を大事にするための心の余裕も生まれ、プレゼントだったり会う時間を作ったりすることもできました。

協会の融資サポートは、良い循環に持っていくための原動力になっていると思いますので、お薦め致します！

**希望以上の融資額を得ることができました！  
価格以上の価値があると感じます。**



(GENKI スポーツ鍼灸マッサージ治療院 松澤 貴司様)

融資の申請を考えていた時は、今の仕事状況で本当に借り入れができるかが不安でした。

あと、どのように資料の作成、計画書の作成をしたらよいかに対して、ほぼ初心者でしたので悩んでいました。

ちょうどそんなタイミングで、この融資サポートを知り、無料相談を受け、日本訪問マッサージ協会での色々な経営サポートの信頼性と、特に今回は日本政策金融公庫の融資に万全なサポートをして頂けると感じ、協会の創業融資サポートを申し込むことを決めました。

このサポートでは、融資を受ける際の事務的な資料の作成が本当に大変だと思っていたので、その部分の負担が本当に助かりました。

**さらに事業計画の部分にもヒントが頂けました。**

サポートの申し込みにかかる価格以上の価値はあると感じます。

私の場合、成果として希望以上の融資額を得ることができたことが、その理由です。

**何と言っても事業を進められる訳ですから、十分にリターンを見込めるはずですよ。**

よほど過去に資金調達をしたことが無い限り、独力で上手くいく可能性はまず低いかと思えます。融資対策にも必ず特徴があるので、それが的を射ていないと結果的に時間を無駄に使うことにもなると思えます。

もし融資のことで悩んでいるのであれば、まずは相談してみる事をおすすめします。

## こんなお悩みをお持ちではありませんか？

- ✓ 保険者からの入金確認ができるまで、3か月も生活を維持できるか不安だ
- ✓ 融資を申し込みたいけれど、自己資金が無い状態でも大丈夫なのだろうか…
- ✓ 軌道に乗るまでにどのくらいの資金が必要なのかイメージできない…
- ✓ 運転資金は確保したいけれど、融資を受けることに何となく抵抗がある…
- ✓ 融資を受けた経験がないので、何から始めたらよいかわからない…
- ✓ 開業するにあたって、資金面は家族や親戚になるべく頼りたくない

いかがでしょうか。

もし、ひとつでも当てはまるなら、**融資サポート**をお勧めします。

# 創業時だからこそ活用できる 特別な融資プランをご存知ですか？

これから融資を受けて開業をされようと思っている方の中には、経営実績もないのに融資を受けることができるのだろうか？と心配されている方もいらっしゃると思います。

実は、**創業時**だからこそ受けられる特別なプランがあるのです。

それが、日本政策金融公庫の「新創業融資制度」です！！

この制度は、新たに事業を始める方や事業を開始して間もない方が無担保・無保証人でもご利用できる、注目の融資プランです。

## 日本政策金融公庫の創業融資制度を おすすめする4つのポイント

1. 民間の銀行と比較して、起業する方や起業間もない方でも融資が受けやすい
2. 利率が比較的低いうえ、返済の最期まで変わらない固定金利
3. 日本政策金融公庫の融資を受けることによって、民間の銀行などからも借り入れしやすくなる
4. 無担保・無保証人でも融資を受けることが可能

日本政策金融公庫（日本公庫）は政府出資 100%の政策金融機関で、日本経済の成長や発展に貢献する役割があるため、通常ではなかなか融資を受けづらい、これから創業する方や中小企業・小規模事業者の経営者の方にも積極的に融資が行われています。

## しかしながら、そう簡単に融資が 通るというわけではありません！！

例えば、あなたが親しい友人に「必ず返すからお金を貸してほしい」と頼まれたとしたら、どうしますか？お金を貸してもいいと判断するのはなぜでしょうか。当然相手を信頼しているからですよね。

では、あなたが公庫の融資担当者だったとします。もし、会ったこともない起業家のタマゴから融資の相談を持ち掛けられた場合、どんな条件で融資決定を判断しますか？

自己資金がどのくらいあるのか？将来性のある事業なのか？ どれほどの収支が見込めるのか？…もちろんそれらも重要ですが、その人が事業を軌道に乗せられるか、継続できるかなど、経営能力も見極めなければなりません。

それに、たとえ事業がうまくいったとしても、入ってくるお金をどんどん使ってしまうような浪費家だとわかれば、返済してくれなくなるかもしれないリスクが高まりますよね。反対に、事業がうまくいかなかったとしても何らかの方法で返済できそうな要素があるならば、大丈夫だと判断するかもしれません。

このように、融資する側は貸したお金を約束通りに返してくれる相手かどうか、つまり、その人が信頼できるかどうかを様々な角度から探ることが一番のカギとなるのではないのでしょうか。

ですから、融資担当者に「ぜひお金を貸したい」と思わせるためには、そのカギならぬ“壁”を確実に乗り越えなければならないのです。

# 創業者に立ちほだかる3つの壁

## 1: 書類の壁

融資を申請する場合、創業計画書や借入申込書等を作成し提出しなければなりません。

申請には、以下の書類の提出が必要になります。

- ① 借入申込書
- ② 創業計画書
- ③ 法人の商業登記簿謄本または履歴事項全部証明書(最近3ヶ月以内に発行されたもの)定款 ← 法人営業の方



- ④ 最近時点での試算表又は営業実績がわかるもの(すでに決算又は税務申告を1期終えている方は、確定申告書及び決算書) ←開業後おおむね6か月以上経過している場合
- ⑤ 見積書・カタログや店舗図面など設備投資の内容がわかるもの  
→設備資金のお申込みの場合
- ⑥ 店舗等の賃貸借契約書・重要事項説明書・賃貸物件案内書など、賃貸借の内容を確認できるもの ←店舗等を借用して開業する場合
- ⑦ 都道府県知事発行の「推薦書」又は生活衛生同業組合理事長発行の「振興事業にかかる資金証明書」 ←生活衛生貸付を利用される場合
- ⑧ 不動産の登記簿謄本または全部事項証明書、公図、地積測量図、建物図面  
→不動産担保をご希望の場合
- ⑨ その他

この中でも、①、②、⑤、⑥は提出必須です。

これらの書類を元に担当者との面談が行われるため、しっかり準備する必要があります。

## 2: 面談の壁

面談は、30分から1時間程です。

面談は、創業計画書にかかれた創業計画の内容を中心に行われます。

質問に対して的確に答えられるように準備しておく必要があります。

とくに創業動機や資金計画の説明はとても大切です。

ご自身がどういう目的で、何をやりたいのか、自分の描く事業のイメージをはっきりさせる必要があります。

融資担当者は、創業動機は明確か、創業する事業について経験や知識があるか、セールスポイントは何か、売上の根拠は何か等詳しく知りたいのです。

迷わずしっかり説明できれば、高い評価を受けることができます。

## 3: 担当者対応の壁

担当者とのやり取りで十分なコミュニケーションが取れない状態では、担当者の不安要素を解消することができず、結果融資実行の確率が著しく低下してしまいます。口頭でしっかりとした説明をするのは話すことが苦手な方でなくてもハードルが高いと思います。

担当者からの質問に迅速に答えられるよう、創業計画書をしっかり作り込むことに加え、必要な設備資金や運転資金等の根拠となる資料をしっかり準備することも大切です。

以上の3つの壁の印象はいかがでしょう。

ここまで読んでくださったあなたなら、融資申請を成功するには、必要資金額に対して融資を受けるに値する条件や根拠が揃っているかを、提出する資料で証明し、言葉や態度でどれだけ伝えることができるかどうかにかかっているということがお分かりいただけたと思います。

正直なところ、これはちょっと大変だな、と感じた方もいらっしゃるでしょう。

しかし、安心してください！何と言っても相手は融資のプロであっても、訪問鍼灸・マッサージ業界には全くの素人さんです。そんな素人さん達を説得させるために挑む戦いだからこそ、業界に精通した当協会の圧倒的な情報量をふんだんに盛り込むことで、勝利をつかむことができるのです。

## 業界特有のノウハウを融資申請に生かせるのは 日本訪問マッサージ協会だけ！

### 当協会の融資サポートの内容とは？

#### ■ 提出書類の作成

お客様からの聞き取りをもとに当協会で作成させていただきます。

※見積書等一部お客様に取得していただく書類があります。

例えば・・・

・**動機**…あなたが訪問鍼灸マッサージで開業しようと思ったきっかけはなんですか？

大好きな祖母が倒れたのがきっかけで、同じように身体が不自由な方のもとへ行き治療をしたいと思った等、あなたが開業しようと思ったきっかけをお聞かせください。

・**経歴**…今まで、どのような経歴をお持ちですか？

鍼灸マッサージ治療院で後輩の指導をしていた、店長として店舗運営に携わっていた等、あなたのこれまでの実績をお聞かせください。

## ・開業場所…どこで開業しようと思っっていますか？

自宅を開業場所としますか？自宅とは別に事務所を構えますか？

## ■面談の対策

担当者と約束をして、必ずご本人が窓口へ出向く必要があります。  
事前に面談の想定問答を元にしたシミュレーションを行い、話す内容を確認します。

例えば…

### ・動機について詳しく…

創業計画書に書いた動機を融資担当者の心に響くよう、さらに詳しく熱く語れるように一緒に準備しましょう。こちらからの質問に答えていただく形で進めていきます。

### ・サービスについて詳しく…

訪問鍼灸マッサージはどのようなサービスなのかしっかり説明できるようにしましょう。

対象となる方はどのような方か等、こちらも想定される質問に答えていただき、どんなことを聞かれても答えられるように準備しましょう。

### ・家族の協力はあるか？

身近な家族の協力が得られるかはとても大切です。

身近な家族の理解が得られていないと、事業に対する意欲が疑われても仕方ありません。

## ■金融機関担当者の対策

借入申し込み、その後の担当者とのやり取りの対応策をアドバイスさせていただきます。

例えば…

・窓口に行くときはどうする？

・準備しておくものは？

・服装は

・NGな言葉は

面談では、それさえ言わなければといったNG言葉もありますので、どのような対応をするのがベストなのかをアドバイスします。

# 失敗しない融資申請、 あなたは1人でできますか？

融資の申請は、要件さえ満たせばご自身でも可能ですが、1度審査に落ちると半年間申請ができなくなることがあります。

また**専門家以外の方が申し込んだ時の創業融資の成功率は20%以下**と言われています。つまり**10人中8人は融資を受けられません**。

これは、ご自身での申請では、**創業計画書の作成**や**面談対策**が不十分なことが原因となります。

そして融資を受けられたとしても希望の融資額に届かない場合や書類作成に時間を取られ**開業が遅れてしまう**可能性もあります。

半年後の開業を目指し順調に準備を進め、勤め先にも退職願いを出し、あとは融資が通るのを待つのみ。そんな状況で融資が通らなかつたら…。

今後の見通しがつかなくなると大変です！

専門家を通さずにご自身で融資申請する場合、以下の手順を踏むこととなります。

- ① 事業資金相談ダイヤルに電話する
- ② 支店窓口へ訪問する
- ③ 借入申込書を支店窓口へ提出
- ④ 必要資料準備
- ⑤ 面談
- ⑥ 日本政策金融公庫の担当者が現地調査
- ⑦ 融資決定
- ⑧ 借入額が着金
- ⑨ 返済開始

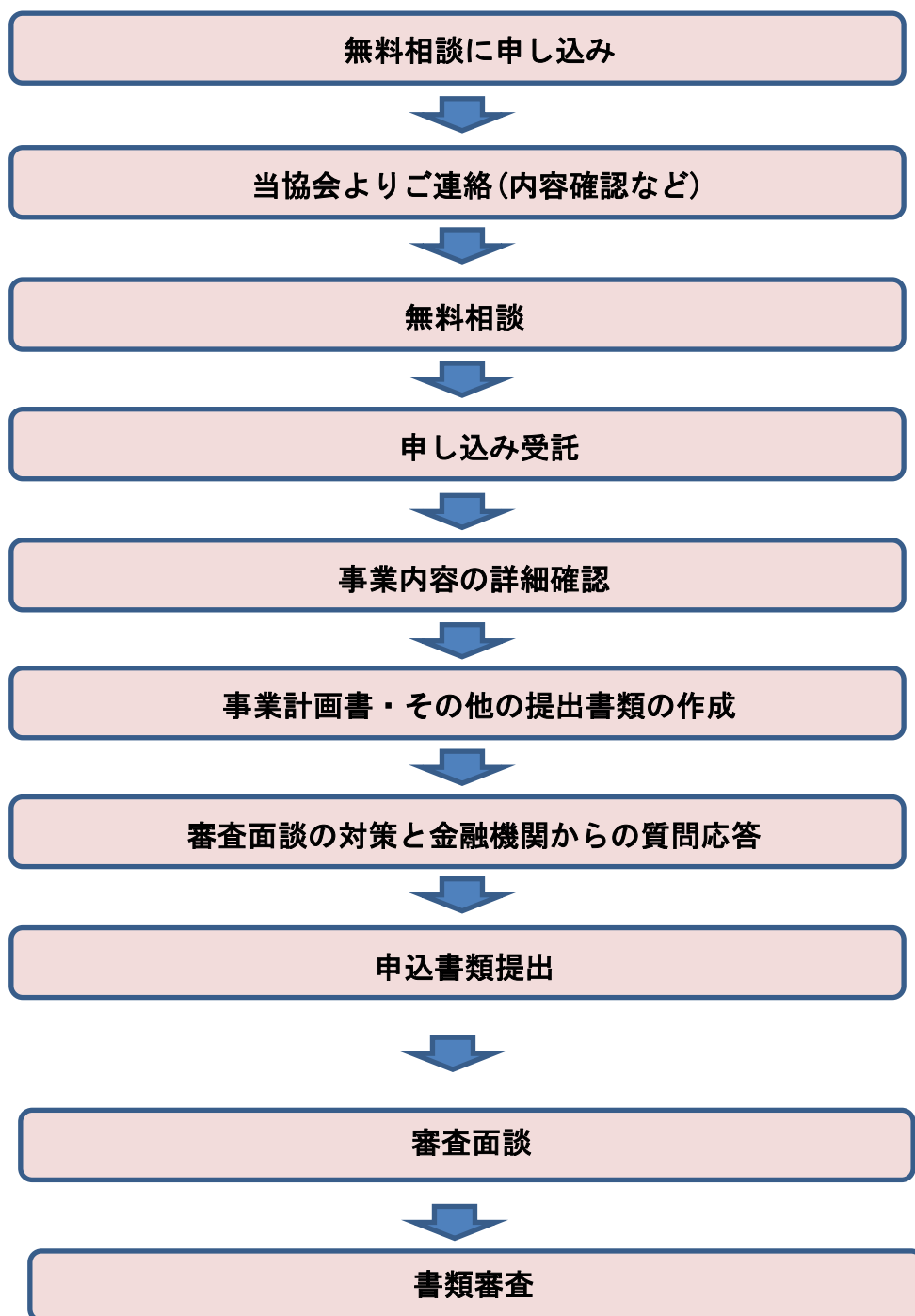
当協会では、上記の**①～④**までをあなたからのお話をもとに行わせていただきますので、融資申請書類作成にかかる**時間を削減**できます！！

融資は、専門家にポイントを確認し、指導や助言を受けながら事業計画書を作成することで、希望する時期、金額、利率での借入が実現します。

当協会は、訪問マッサージ、訪問鍼灸業界に特化したコンサルティング実績とノウハウで具体的なアドバイスを行い、あなたの融資申請をバックアップします。

訪問鍼灸・マッサージの開業を知り尽くした協会の融資サポートをぜひお使いください。

## 融資サポートを活用し、申請を1度で成功させましょう！ 融資までの流れ





## 融資決定・実行

# よくある質問

Q. 開業前ですが、借りられますか？

A. もちろんです。数字が表に出てしまう開業後に比べると、むしろ借入れがスムーズに運ぶケースが多いようです。

.....

Q. 無担保・無保証でも借りられますか？

A. 新規開業資金等については、一定の要件を満たす方が無担保・無保証人でご利用できるよう、新創業融資制度が設けられています。

.....

Q. 個人での創業で融資申込するのと法人での創業で申込するのに違いはありますか。

A. 個人と法人とで大きな違いは特にありません。融資を受けるうえでどちらが有利ということはありません。

.....

Q. 自己資金はどの程度必要でしょうか？

A. 原則として、申し込み時点で必要資金(設備資金・運転資金)の1/10があれば大丈夫です。例えば必要資金が300万円の場合、10%の30万円を自己資金として用意できれば、残りの90%にあたる270万円を融資申請することが可能です。

.....

Q. 自己資金が準備できないと申請は難しいでしょうか？

A. そのような場合でも融資申請は可能です。

自己資金は審査ポイントのひとつですが、必ずしもそれだけで融資決定の判断がなされるわけではないため、自己資金ゼロの場合でも借り入れできる例もあります。  
ぜひ一度ご相談ください。

.....  
Q. 一度でも融資審査に落ちたら融資を受ける事はできなくなると聞いたのですが？

A. そんなことはありませんのでご安心ください。  
しかし、一度融資申請をすると、一定期間を過ぎるまで再申請ができません(一般的に再申請までの期間は6ヶ月)。また、融資不可となった理由が明かされないため、改善すべき点がわからないまま、続けて失敗してしまうケースが多いようです。そんなことにならないためにも、できる限り十分な準備をして、一度で融資申請を成功させるのがベストです。

## 創業融資サポートの料金について

会員限定価格 **69,800** 円(税込 76,780 円)  
(非会員の場合 119,800 円(税込 131,780 円))

破格の料金設定と他にはない情報量で  
あなたの船出を後押しさせていただきます！！

**訪問鍼灸マッサージ 創業融資のサポートは  
日本訪問マッサージ協会に  
お任せください！**

# 日本政策金融公庫の融資を ご自身で申請するのは やめましょう!!

創業計画書



損益計画表



その他、創業融資を成功させるノウハウを専門家がお伝えします！



## 無料相談のお申し込みはこちらから



**創業融資 無料相談お申し込みフォーム**

- 電話 0120-749-117 (平日 9:00~18:00)
- メール [info@houmon-massage.jp](mailto:info@houmon-massage.jp) (24時間対応)