融資計画　作成事例

新規事業型

メーカー保守終了 NC 工作機械向け延命支援サービス

【本資料の位置づけ】
金融機関への融資相談で整理しておきたい情報を、架空企業の事例に沿ってまとめた参考資料です。特定の金融機関の正式様式ではありません。借入期間・金利・既存借入返済額・入出金時期など、元の経営計画にない項目は記載例上の仮定です。実際の融資では、申込先の指定様式・必要資料・審査に従ってください。

1. 融資計画概要

項目	内容
新規事業	メーカーサポート終了 NC 工作機械向け延命支援サービス
必要資金	24,500 千円（設備 1,500 千円＋運転資金 23,000 千円／3 年）
調達方法	自己資金 9,000 千円＋金融機関借入 15,500 千円
借入方法	3,500 千円→5,000 千円→7,000 千円と資金需要に合わせ段階的に実行
借入条件	各借入 7 年返済、元金均等。初回借入は元金据置 12 か月、想定金利 年 2.0%
売上計画	新規事業売上 3,000 千円→13,200 千円→32,700 千円
返済原資	当初は既存事業を含む会社全体のキャッシュフロー。新規事業黒字化後は同事業の利益も返済原資に加わる

既存事業は黒字を維持しているが、中長期的には売上の緩やかな減少を見込む。既存顧客・保守実績・旧型機種の技術知見・部品調達ルートを活用し、事後修理型から月額定額の予防保全型へ収益構造を広げる。

2. 会社・既存事業の概要

項目	内容
業種	その他の産業機械器具卸売業
資本金	30,000 千円
従業員	20 名（技術職 13 名、営業職 7 名）
既存事業	機械部品販売 60%、工作機械保守サービス 40%
主要顧客	東京都内・近郊の中小製造業者 約 150 社
保守実績	累計 1,500 台以上
直近期業績	売上高 400,000 千円、営業利益 8,000 千円

©経営革新実務サポート

3. 既存事業の課題・改善策・見通し

区分	現状・課題	改善・今後
機械部品販売	大手商社・ネット販売との価格競争で利益率が伸びにくい	採算を見ながら既存顧客との取引を維持。新規事業の部品供給と連動させる
保守サービス	故障後の事後対応が中心で収入が不規則	点検基準・作業手順を標準化し、定額契約型サービスへ発展させる
経営資源	旧型機種の故障データ、代替部品ルート、顧客設備情報を保有	個別対応のノウハウをサービスとして体系化する
売上見通し	既存事業売上は 400,000 千円から 3 年後 385,000 千円へ緩やかに減少	新規事業で減少分を補い、会社全体売上を 417,700 千円へ

【補足】
既存事業そのものを急拡大させる計画ではない。既存顧客と技術基盤を維持しながら、既存事業で蓄積した経営資源を新規事業へ移し替え、継続収入を増やす。

4. 新規事業の内容

メーカーによる部品供給・技術サポートが終了した NC 旋盤・マシニングセンターを保有する中小製造業者に対し、月次定期診断、予防処置、代替部品供給、緊急対応保証、設備延命レポートを一体化して月額定額で提供する。

項目	内容
対象顧客	メーカーサポート終了設備を使い続ける従業員 50 名以下の金属加工業者
標準価格	月額 100,000 円（実際は設備規模等に応じ 80,000～150,000 円）
従来との違い	故障後の都度修理ではなく、当社主導で状態を継続管理する
独自性	累計 1,500 台の保守実績を基礎にした設備延命診断スコア
付帯収入	互換品・流通在庫品・リビルド品等の代替部品供給
顧客価値	設備停止リスクの低減、保守費用の予算化、設備更新までの安定運用

5. 市場・顧客の確認状況

調査結果	社数
調査対象（NC 工作機械保有・金属加工業者）	60 社
メーカーサポート終了設備を保有	35 社（58%）
延命支援サービスに関心あり	18 社（30%）
導入を具体的に検討	8 社（13%）
試験導入の意向あり	3 社（5%）

初年度は試験導入意向の 3 社から開始する。2 年目末 15 社、3 年目末 30 社へ段階的に拡大する。30 社対応に必要な月間作業時間は約 75 時間で、技術者 3 名の新規事業向け稼働可能時間 180 時間に対して余力がある。

6. 売上計画の積算

売上項目	1 年後	2 年後	3 年後
定額契約収入	1,800	10,800	27,000
代替部品供給	600	1,800	4,500
その他（出張・技術相談等）	600	600	1,200
新規事業売上合計	3,000	13,200	32,700

（単位：千円）

1 年後は 3 社×月額 100 千円×6 か月を基本とする。2 年後・3 年後は年度末の契約目標まで期中に増加するため、年間平均契約社数 9 社・22.5 社で計算している。

【売上根拠】
「市場が大きいから売れる」とはせず、既存顧客へのヒアリング結果、試験導入意向、契約件数の傾向などから売上を積み上げる。

©経営革新実務サポート

7. 実施体制と立ち上げ手順

時期	主な実施内容	確認する指標
1 年目	点検基準・料金体系・契約書を整備。初期在庫を確保し、試験契約 3 社を開始	試験契約件数、診断工数、顧客評価
2 年目	既存顧客への提案を本格化し 15 社へ。新規顧客開拓も開始	契約件数、継続率、1 社当たり工数、粗利
3 年目	30 社へ拡大。部品調達・診断データを蓄積し標準化を進める	契約 30 社、解約率、緊急対応件数、事業利益

新規事業チームは技術担当 3 名、営業・契約担当 2 名を中心に運営する。既存事業との兼任者については、新規事業への従事時間を管理し、既存顧客対応に支障が出ないようにする。

8. 必要資金の内容

区分	金額	主な内訳
設備投資	1,500 千円	精度測定器、振動・騒音計測器、電流・電力測定器、在庫棚、在庫管理ソフト
1 年目運転資金	5,000 千円	消耗部品・予備部品の初期在庫、人件費の一部
2 年目運転資金	8,000 千円	広告宣伝費、人件費・委託費の一部
3 年目運転資金	10,000 千円	広告宣伝費、人件費・委託費の一部
合計	24,500 千円	設備 1,500 千円＋運転資金 23,000 千円

【留意点】
運転資金 23,000 千円は現金が 23,000 千円不足する」という意味ではない。人件費・在庫・販促費等の支払時期と、売上の入金時期を月次で確認し、実際の借入時期・金額を調整する。

9. 調達方法・借入条件

年度	必要資金	自己資金	新規借入	借入の考え方
1 年目	6,500	3,000	3,500	立ち上げ設備・初期在庫を中心に確保
2 年目	8,000	3,000	5,000	契約拡大に伴う人件費・販促・運転資金
3 年目	10,000	3,000	7,000	30 社体制までの拡大資金
合計	24,500	9,000	15,500	進捗を確認しながら段階実行

（単位：千円）

項目	条件
既存借入残高	30,000 千円
既存借入の年間元利返済	約 4,200 千円
新規借入	合計 15,500 千円（3 回に分けて実行）
返済期間	各借入 7 年
初回借入の元金据置	12 か月
2 回目・3 回目	原則 6 か月程度の据置を想定
想定金利	年 2.0%
返済方法	元金均等返済

【留意点】 初年度は新規事業単独では赤字になる点に留意すること。（既存事業・現預金の支えが必要）

©経営革新実務サポート

10. 会社全体と新規事業の収支

10-1. 会社全体

項目	直近期	1年後	2年後	3年後
売上高	400,000	403,000	408,200	417,700
営業利益	8,000	7,500	9,800	15,200
減価償却費	5,000	5,300	5,300	5,300
EBITDA相当	13,000	12,800	15,100	20,500

（単位：千円）

10-2. 新規事業単独

項目	1年後	2年後	3年後
売上高	3,000	13,200	32,700
売上総利益	1,000	8,200	22,700
販売費及び一般管理費	2,500	4,400	12,000
営業利益	▲1,500	3,800	10,700
減価償却費	300	300	300

（単位：千円）

初年度は事業単独で赤字となるが、会社全体では営業利益7,500千円を確保する計画である。2年目から新規事業が黒字化し、3年目には既存事業の減収を補う収益の柱となる。

11. 返済原資の考え方

新規事業の初年度は単独で返済原資を生まないため、返済は、既存事業の営業利益・減価償却費によるキャッシュフロー及び手持ちの現預金を土台とし、2年目以降は新規事業利益を上乗せする。新規借入を段階実行することで、契約獲得が遅れた場合に借入総額が先行しないようにする。

12. 初年度12か月の簡易資金繰り

月	既存事業収支	新規事業収支	借入	設備支払	既存返済	新規利息	月末現預金
4月	900	-700	3,500	0	350	6	23,344
5月	900	-700	0	1,500	350	6	21,688
6月	900	-700	0	0	350	6	21,532
7月	900	-600	0	0	350	6	21,476
8月	900	-500	0	0	350	6	21,520
9月	900	-400	0	0	350	6	21,664
10月	900	-200	0	0	350	6	22,008
11月	900	-100	0	0	350	6	22,452
12月	900	0	0	0	350	6	22,996
1月	900	100	0	0	350	6	23,640
2月	900	200	0	0	350	6	24,384
3月	900	300	0	0	350	6	25,228

（単位：千円）

初年度は新規事業の支出が先行するが、既存事業の営業キャッシュフローと初回借入3,500千円で手元資金を確保する。実際には売掛金・買掛金、税金、賞与、在庫購入時期等を月次で反映する。

©経営革新実務サポート

13. 計画未達時の確認と対応

想定するずれ	確認する指標	対応例
契約件数が計画を下回る	契約件数、見込案件数、成約率	2 回目以降の借入を遅らせる。広告・在庫・委託費を段階的に実行する
価格が受け入れられない	試験導入時の価格反応、解約理由	契約範囲・診断頻度を見直し複数プラン化する
1 社当たり工数が増える	診断時間、移動時間、緊急対応件数	対象地域・契約件数を絞り、標準手順を見直す
部品在庫が膨らむ	在庫回転、滞留在庫	初期在庫を重点機種に限定し、都度調達との組合せにする
会社全体の資金残高が低下	月末現預金、既存事業利益、売掛金回収	追加借入を前提にせず支出を抑え、早期に金融機関と協議する

14. 金融機関への説明時に揃える資料

- 直近 3 期の決算書、直近試算表
- 既存借入の返済予定表
- 新規事業の設備見積書
- 既存顧客 60 社へのヒアリング結果、試験導入意向が分かる資料
- 契約メニュー・料金表・標準見積書・試験契約の進捗
- 部品在庫・主要調達先の一覧
- 3 年間の事業別損益計画、初年度 12 か月の資金繰り
- 経営革新計画および承認書（承認を受けている場合）
-

【留意点】
新規事業は「将来売れる」という説明だけでは不十分です。既存事業の土台、顧客ニーズの確認、契約件数・売上の見込み、立ち上げ時費用、必要運転資金、段階的借入、会社全体の返済力などを矛盾なく組み立てること。

©経営革新実務サポート