

資金を集められる経営計画と集められない経営計画 はやぶさ2・580号 2022年12月16日(金)

%company%

%free1%

%free2%

%name\_sama%

■来年の春からの連帯保証の禁止により資金調達方法に激震  
中小企業が激動の時代の前代未聞の大チャンスを活かす方法！

株式投資型クラウドファンディング支援で日本一の実績を持ち  
多くのエンジェル投資家にファンを持つ佐藤公信氏がここだけで語る  
経営理念と経営戦略を磨き上げ、誰でも思うより簡単に  
失敗しても返済義務のない、子や孫に迷惑を掛けない資金を調達する方法

そのポイントについて詳しく説明いたします！

株式会社 パブリックトラスト

代表取締役 佐藤 公信

<https://publictrust.co.jp/free/profile>

- ◆第1回 銀行が貸さない!? 激動の時代の幕開け
- ◆第2回 誰でも挑戦できるようになった
- ◆第3回 資金を集められる経営計画と集められない経営計画
- ◆第4回 社長が自分らしく生きて行く

---

第3回 資金を集められる経営計画と集められない経営計画

目次

- ▼ 私のビジネス人生
- ▼ 教えることの本質
- ▼ 資金を集められる経営計画とは

■私のビジネス人生

ここで一回、私の事を話させていただきますね

私は高校在校の時、甲子園に3回も出たことがある父の意向で  
体育会に入ることがマストでした。

その時全国的にも強かった空手道部に入り  
県大会で優勝、関東大会でも2位になったりして、副主将を務めていたのですが

上下関係や絶対服従の堅苦しい世界に反発して、  
大学時代は自分を表現したくて演劇の世界に入りました。

学生劇団に入り、役者や演出をやっていたのですが  
私は俳優になりたかったので就職活動をしていなかったのです。  
今となっては、その時の表現力の練習が講演に活かしているのだから不思議なものです。

就職活動をしない私を心配したゼミの先生が  
「面白いやつがいるから、だまされたと思って一度会いに行け」  
と紹介してくれたのが、株式会社クレディセゾンの現、代表取締役会長 CEO 林野 宏さんで  
した。

当時は営業企画部長だったのですが、「俺は将来、この会社の社長になるから」  
「日本一の会社にするから」と平然と言っているような人でカッコよかったのです。

林野さんに憧れてクレディセゾンに入社したのですが、  
当時クレディセゾンは債務超過ギリギリ、上場廃止寸前という状態でした。  
後にコア事業になる、セゾンカードを発行するという事業を始めた年でした。

新卒採用も数年ぶりということで、営業企画に配属になりました。林野さんの直部下です。  
仕事は経営層の会議の事務局です。  
議事録を作成して全社員にオープンにしたり、経営者たちが会議で決めたことを企画書にして  
いました。

それってつまりそこでの仕事は、経営戦略のOJTを受けたのと同じだったのです。  
当時の優れた経営者たちがカード事業をゼロからスタートさせて、11年間で日本一にした  
その経過を社長のそばで体験することが出来ました。

クレディセゾンでの13年は、  
ゼロから始めて業界No.1になる超一流の経営をOJTで学ばせていただいた、  
私が経営の何たるかを学んだ、非常に重要で貴重な機会でした。

そのことは転職した生命保険のセールスでも生きて  
中小企業の社長相手に、その人が知らない経営の基礎を教えてあげて  
「ほ～、すごいね」とか褒められて

それでうれしくて情報提供をしていたら、  
最初から販売実績を出せて3年間で開業資金の1000万円が自然に溜まっていました。

それで独立して今の会社を設立しました。

当時は現在のクラウドファンディングの前身であるグリーンシート制度が出来たころです。

クラウドファンディングプロデュース業が生まれた年です。  
この時から今日までずっと同じことをやっているので堂々と業界一を名乗れるわけです。

この制度ができるということで、監督官庁の肝いりで勉強会がスタートしたのですが  
税理士、公認会計士を中心に40人くらい集まっていたかねえ  
彼らは数字に強いですから事業計画書の未来の会計数値はは作れるのですが、  
戦略、理念に弱かったんです。だから資金調達までなかなか至らない。

その点私はクレディセゾンの13年間で鍛えられていますので  
戦略と理念をちゃんと押さえた事業計画書(経営計画書)を作れるわけです。  
実効性を証明するために、自らも挑戦し 3000 万円の資金調達もしました。

後に業歴だけでなく業績でも業界一を保っていられるのは、そのおかげだと思っています。

ところがです、順調に会社の業績も伸びて行くものと思われていた矢先  
忘れもしない2008年にリーマンショックが起きました。

お金を出す人はもちろん、出してほしい人もいなくなり  
挙句の果ては監督官庁に担当部署が無くなりました。  
プレーヤーが全くいなくなり、業界そのものが無くなってしまったのです。

ちょうど息子や娘が私立に進学するというときで、経済状況は厳しかったですね  
教育ローンを借りて、どうにかしのぎました。

でも仕事がない。そこで開き直って自分も経営論を勉強することにしました。  
クレディセゾンでの OJT で体に染みついた経営戦略の何たるかを  
経営学、経営戦略論という理論で学び直したのです。

これがとても大きくて、クレディセゾンで学んだことの裏付けが取れたのです。  
生活はめちゃ厳しかったです。

そうこうしているうちに、2013年か2014年ごろから  
クラウドファンディングに関するパブリックコメントが出始めて  
2015年に法律が整備され、株式投資型クラウドファンディングがスタートしました。

この時前述の勉強会に参加していた40名のうち、業界に戻ってきたのは  
勉強会の座長をしていた方と私だけでした。

おかげさまで株式投資型クラウドファンディングでは  
現在、件数でも金額でも日本一です。

何であれ日本一になれたのは素晴らしい事だと感謝しています。

## ■教えることの本質

実は、私は資金調達を実現させることが、  
何よりの社長への貢献だと思っていた時期がありました。

ところがリーマンショック前に資金調達を指導した会社は  
リーマンショックでほとんど潰れてしまいました。

直接的な理由は、  
会社の自己資本比率が高まると、マニュアル上点数が上がるので  
銀行がお金を貸してくれるのですが、

そこで多額の借り入れをしたところで、リーマンショックが来てしまった。  
という構図です。

でもそれって、他社でも同じなんです、なぜか私の指導先の倒産確率が高い。

そこで私が学んだのは、コンサルタントは「教えてはいけない」という事した。  
教えるという行為は相手が知らないことで自分が知っている知識を提供する行為です。

高校生までは知らないことだらけだから教えるということは有意義なことなのですが、  
大人になったらまして社長という職種の人には知識を提供してはいけないと痛感したんです。

なぜなら、教えてしまうと実行できないのです。

事業計画書の作り方を教えて、社長と一緒に作れば資金調達は比較的容易に調達できました。  
でも、その計画を実行するのは社長です。  
他人と作った実感のない計画は実行できないのです。

社長が成功するには自ら学び取っていくことが必要です。  
ティーチングとコーチングを受けると学びは早いです。

ティーチングとコーチングを受けない社長は失敗から学びます。  
先人に学ばない試行錯誤は時間の浪費です。  
ティーチングとコーチングで学ぶのが成功への近道です。

もちろん必要なもので社長の中にあるものは教えますよ。  
例えば戦略のフレームワークは教えます。これはティーチングです。  
でも中身は教えません。教えてしまうと実行できないから。

中身は社長の頭の中にあります。自分自身の中にあることですから実行できます。でもフレームワークを知っても中身をうまく表現できる社長はほとんどいません。

いろいろな質問を受けて中身を構築していく。

これがコーチングです。

コーチングで社長の中にある思いや夢を具体的に物を引き出して作って行きます。

こうするとものすごく成果が出る。いい計画ができますし、実行できるから結果もついてくる。

以前は社長に、「これが経営のセオリーですよ」とか「マーケティングはこうするんですよ」とか教えていました。

これで資金調達はできましたが、でも結果は出ません。知識の提供だけではダメだと痛感しました。

今は社長にフレームだけ教えて、「社長、考えて来てね」「次回までにここ埋めて来てね」とやっています。そちらの方が社長の潜在力を引き出せ、ステージを上げることができ、長期的にもうまく行くのです。

その事業計画を銀行やクラウドファンディングの運営者に見せれば、「おー、この会社うまく行きそうだな」と思ってくれるので、資金が調達できるわけです。

今の時代は、知識を持ってない社長をマーケティングの力で探し出してこの知識のギャップで、お金をもらっているコンサルタントと自称している人が多すぎます。

コンサルタントの本質は「課題を発見して解決すること」だと思うんです。知識を提供するだけでは、課題の解決の方法はわかりますが解決できません。

課題を発見できて解決まで導いてくれるコンサルタントなのかどうかを見極める目が必要です。

#### ■資金を集められる経営計画とは

コーチングを学んでから顧客(社長)の成果が飛躍的に上がりました。

社長その中にある、自分でも気づいていない潜在的な能力、事業成功に不可欠なこの潜在能力を引き出せるようになったからです。それが経営計画＝事業計画で生きてきます。

前に述べたように経営計画では、理念と戦略が重要です。  
そして理念には社長自身が顕われてないといけません。

ここでいう社長自身とは、自分でも気がついていない

1)社長の思考の癖、2)社長の価値観、3)社長の情熱の原点、の3つです。  
これが経営理念になるのです。

この「思考の癖、価値観、情熱の原点」の3つ(右脳)を追求しないで  
覚醒したところ(左脳)だけで経営理念をつくろうとすると、経営理念は薄っぺらになります。

もっと深く突っ込んで、

自分でも気づいていないような、思考の癖、価値観、情熱の原点を盛り込めれば  
相手に伝わり共感が生まれ、社長自身には折れない心が作れます。

そのような経営理念を見せると

相手の反応は「Yes」か「No」にはっきり分かります。

覚醒したところ(左脳)だけで作った経営理念には、  
みんなが「いいね」と言います。

でも、「Yes」か「No」どちらかをはっきり言わせることが重要なのです。

思考の癖、価値観、情熱の原点が盛り込まれた経営理念を突きつけると  
「その考え方は気持ちが悪いやだ」という人が現れます。  
違和感があると行って去っていきます。

でもそこで残る人がいて、

その残ってくれた人はただの「いいね」の人ではなくて  
「すごくいいね」の人＝強く共感した人なのです。

そういう人を集めることが共感を呼ぶということです。

成功している人は「私は人に恵まれている」と言います。

意識してか無意識かわかりませんが、彼らは「すごくいいね」の人を集めているのです。

クラウドファンディングのクラウドとは「雲(cloud)」ではなくて「群衆(crowd)」です  
人(群衆)は「共感」でしか動かないのです。

社長が「自分の会社がうまく行くはず」と言う強い思いと

うまくいく方法を整理してドキュメントにしたのが経営計画(事業計画)書です。

経営計画(事業計画)書は審査に通るために作るものではありませんよ。

資金は調達できるかもしれませんが、そんな計画書ではうまくいかないのです。

うまく行くために作るのが事業計画書です。

事業計画書は誰かのためにではなく、自分のために必要な書類なのです。

折れない心をつくるためのものであり

群衆に共感してもらうために作る物なのです

それを審査員に見せて、

審査員も他の人と同様に「うまく行きそうだ」と思えば審査に通るんです。

因みに、私のクライアントにレベルの高い人なんか一人もいません

起業したばかりの主婦だったり、

損益計算書と貸借対照表の違いがわからない創業 20 年の社長だったり、

そんな人たちが、自分を見つめて

自分の生き様にマッチしたビジネスモデルを決めて、

経営のセオリーに当てはめた戦略を構築すると、レベルの高い経営者に成長できるんです。

いかがだったでしょうか？お楽しみいただけましたか？

次回は

■来年の春からの連帯保証の禁止により資金調達方法に激震

中小企業が激動の時代の前代未聞の大チャンスを活かす方法！

株式投資型クラウドファンディング支援で日本一の実績を持ち

多くのエンジェル投資家にファンを持つ佐藤公信氏がここだけで語る

経営理念と経営戦略を磨き上げ、誰でも思うより簡単に

失敗しても返済義務のない、子や孫に迷惑を掛けない資金を調達する方法

◆第4回 社長が自分らしく生きて行く

株式会社 パブリックトラスト

代表取締役 佐藤 公信

<https://publictrust.co.jp/free/profile>

をお届けしていきますので、楽しみにしててくださいね。

それでは次回、またお会いしましょう。

著 者:(株)I&C・HosBiz センター

編集長:岩下 一智 MRC

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

理念に基づいた経営について知りたい方は  
下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方\* 理念経営実戦のすすめ」  
平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎  
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/sp1u35saqy2>

~~~~~

経営者の悩み・お困りごとを、全て解決！  
期間限定！ Zoom 無料経営相談:「経営・かかりつけ医」 問合せコーナー！  
<https://kazuzohan.clickfunnels.com/copy-of-stm5jwovh8f>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。  
■ #579号・・・22・12・09(金)・・・バックナンバー・・・  
[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を持続いたしますので、重ねてご支援ご鞭撻を  
よろしく申し上げます。

- ◆次号 第 581 号 22・12・23(金)は、
- 来年の春からの連帯保証の禁止により資金調達方法に激震  
中小企業が激動の時代の前代未聞の大チャンスを活かす方法！

株式投資型クラウドファンディング支援で日本一の実績を持ち  
多くのエンジェル投資家にファンを持つ佐藤公信氏がここだけで語る  
経営理念と経営戦略を磨き上げ、誰でも思うより簡単に  
失敗しても返済義務のない、子や孫に迷惑を掛けない資金を調達する方法

- ◆第4回 社長が自分らしく生きて行く

をお送りいたします。

どうぞ、ご期待ください。  
(予告なく変更する場合がありますので了承ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。



では、また次号で元気にお会いしましょう！

---

◆発信日……毎週・金曜日

◆発行責任者……Captain 平本 靖夫

◆編集長……岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)……CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

\*「理念営実戦のすすめ」特価(888円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆お問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu\_zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本靖夫、

編集長:岩下一智 MRC

\*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%