

諦めかけていた資金調達を相談したところ  
申し込みからわずか10日で  
1500万円の融資が確定

導入事例インタビュー



株式会社クローリスデザイン  
代表取締役 森下友喜様



業種

化粧品・健康食品の企画・製造・販売

従業員数

2名

設立

2022年

相談をきっかけに不安だった資金調達に挑戦、  
申し込みからわずか10日で融資が確定

「以前他のコンサルタントに相談した際に資金調達は難しいと言われ諦めていましたが、佐々木さんに相談したことがきっかけで挑戦してみるようになりました。」

希望金額を上回る1500万円を調達、  
金融機関へのわかりやすい説明が鍵

「初めての事業計画はわからないことだらけでしたが、佐々木さんの精度が高く手堅い資料によって金融機関からも納得いただけました」

資金繰りの課題が解消でき、  
念願の新規事業にチャレンジできるように

「以前からやりたい新規事業がありましたが、資金面で諦めることが多かったのも事実です。資金繰りが良くなったおかげで事業開始できました。」

株式会社クローリスデザイン  
代表取締役 森下友喜様

化粧品・健康食品等の  
OEM/ODM企画・製造・販売を  
手掛ける同社の課題は資金繰り  
でした。工場との契約は前払い  
を要求されるケースも多く、規  
模の拡大と共にキャッシュフ  
ローに懸念がありました。新規  
事業の展開も含め、会社の成長  
に向けて資金調達を検討し始め  
た際に、SMBグロースパート  
ナーズの資金調達支援サービス  
を導入しました。



<https://chloris-design.co.jp/>

導入いただいた資金調達支援サービスとは

SMBグロースパートナーズの資金調達支援サービスを提供。財務知識がなく、初めての資金調達に臨む経営者に対し、事業計画の作成から金融機関の交渉も円滑に進めるためのサポートを行いました。

## 「初めて資金調達を経験する方や 事業のスケールアップを目指す方に最適なサービスです」

「初めての資金調達でわからないことばかりでしたが、事業計画の作成から金融機関への交渉もすべて寄り添って対応していただきました。驚いたのは申し込みから融資が確定するまで、わずか10日でした。佐々木さんは悩みにしっかり向き合ってくれ、的確なアドバイスをしてくれます。おかげで、諦めかけていた資金調達が実現しました。」

### 抱えていた資金繰りの課題

#### 課題1

**製造委託に前金が発生し、  
資金繰りに懸念があった**

「業界の傾向として、私たちのような小規模企業が初めて製造発注を行う際は前金を支払う必要がありました。それが重なると資金繰りがかなり厳しくなります。」

#### 課題2

**資金調達の経験もなく、  
財務に詳しい人間がいなかった**

「今まで資金調達の経験もなく、財務に詳しい人もいませんでした。事業をスケールアップしたいと考えても、資金の問題を抱えているため思い通りに動くことができませんでした。」

#### 課題3

**他のコンサルの方は  
なかなか話が通じない**

「1度、資本性ローンの申請で中小企業診断士の方に相談したことがあります。業種自体が特殊なのか、話をしてもなかなか理解してもらえないことがありました。また、スピード感も合わず、資金調達を諦めかけていました。」



### 資金調達支援サービスでこう解決！

#### 金融機関の融資が通りやすい 2パターンの事業計画を作成

数多くの資金調達を成功させてきた経験から、金融機関の審査を通りやすく2パターンの事業計画を作成



SMBグロースパートナーズのノウハウとして、「順調に事業が成長した場合」と「計画が下振れした場合」の2パターンの事業計画を作成。この事業計画の作成により、金融機関へ返済余力を示す説得力のある資料として提出。

#### 短期間の融資確定につながる 根回しを徹底

短期間で融資確定を引き出すために、金融機関側への徹底した根回しを実施。



金融機関へあらかじめ同社の説明を行い、審査段階で時間がかからぬよう根回しを十二分に行う。この根回しを行うことにより、設立間もない同社の情報を金融機関側も十分に入手でき、先に作成した事業計画への理解も進んだ。

#### 財務アドバイザーとして 同社に最適な選択肢を提示

事業内容から最適な資金調達手法をアドバイス。事業内容を理解することで、最適な選択肢を提示。



財務アドバイザーの立場で同社の資金調達の最適解を提示。事業内容を深く理解し、決算書の内容から資本性ローンではなく制度融資が最適であるとアドバイス。その理由も経営者にわかりやすく説明し、納得感のある資金調達へ。

## 選定ポイントとその理由

会社特有の課題を理解し、アドバイスをもらえるか？



「佐々木さんは1期目の決算書を見て、会社の課題を瞬時に把握していました。その経験とノウハウを信頼できると判断しました」

寄り添って相談に乗ってもらえるか？



「プレイングマネージャーとして活動しているため、柔軟に相談に乗ってもらえる点も大きなポイントでした」

資料作成や交渉面でサポートをしてもらえるか？



「初めての資金調達であり、ノウハウだけでなく資料作成や交渉などでサポートしてもらえる点が助かりました」

## Voice of Customer

### お客様の声

#### キャッシュフローが厳しくなる中、資金調達へ動き出す

私たちは2022年に設立したばかりで、規模もまだまだ小さい会社です。自ら工場を持たず、100以上の工場にお客様の要望に合わせた製品の製造依頼を行っています。そんな私たちにとって、大きな課題だったのが、キャッシュフローです。工場との契約はそれぞれ複雑であり、初めての契約の際は前金制になっていたりします。そのため、案件が増える度に資金繰りの問題が発生し、お客様に納品前に前金をお願いするなどしていました。事業のスケールを拡大していくためには、この資金繰りの問題の解決が急務だったのです。

また、新規事業を検討していたこともあり、やはり資金面の関係でタイミングよく事業へ参画することが難しい状況も想定されます。ちょうど民泊事業や整体院運営などの新規事業を検討していたこともあり、どうしても初期の段階で物件にかかる費用が課題となっていました。



株式会社クロリスデザイン  
代表取締役 森下友喜様

#### 他社に依頼するもうまくいかず…諦めていたところに偶然の出会い

資金調達を検討していた際に、ある中小企業診断士の方が経営されている会社に資本性ローンの申請などを相談したことがあります。ただ、あまり私どもの話を親身に聞いてくれるという方ではなく、スピード感も疑問に思っていました。そんな時期に佐々木さんとお会いしました。経歴や実績を見ると、私が今までお会いしたことがないような方で驚いたことを今でも覚えています。

早速、1期目の決算書を見てもらった際に改めて驚きました。佐々木さんは瞬時に会社の課題を理解し、的確なアドバイスをいただけました。業績的に資本性ローンではなく、制度融資を勧められたこともあり、そちらへ舵を切り、佐々木さんの支援のもとで動き始めたのです。



## 10日ほどの短期間で希望額以上となる1500万円の融資が確定

佐々木さんの支援のもと、資金調達へ動くことになりましたが、私がプレイングマネージャーとして日々の業務に駆け回っている中で、色々とお迷惑をおかけしました。それでも、佐々木さんは柔軟に対応してもらえるので本当に助かりました。

事業計画の作成は正直、私も初めての経験でわからないことだらけでした。「そんな先のことでわからない…」という気持ちが大きかったのですが、佐々木さんに相談しながら作成を進めると、精度の高い答えで回答をもらえて驚きの連続でした。佐々木さんの作成する計画は本当に手堅いので、金融機関の方も納得することが実感できました。資金繰りについても、理解してくれて現実的な計画を作成してくれます。他のコンサルの方ではここまで対応してくれることはないと思います。余談ですが、金融機関へ資料を提出する前日は朝の4時頃まで電話で相談しながら資料の作成を手伝ってもらえました。親身になって寄り添って支援してもらえる点は、私たちのような小規模企業の経営者にとってありがたいものです。

いざ、金融機関へ申し込みをしてわずか10日間ほどで確定したときは本当に驚きました。佐々木さんが根回しをしてくれていたから当然なのでしょうが。融資金額も私は1000万円くらいか…と思っていたのですが、1500万円で確定して本当に嬉しい限りです。

## キャッシュフローの改善で、新たな事業への参入を加速

資金調達が実現したことで、私たちのこれからの事業活動も幅広く選択できるようになりました。元々、新規事業を視野に入れて動いていたこともあり、タイミング良く事業に参画することもできるのは、大きな成果です。

今までは、資金面で諦めることも多かったのも事実です。民泊事業にしても、物件契約と内装にはある程度のイニシャルコストがかかります。今後は、資金が必要になった際は佐々木さんという心強い相談役ができたことが、何よりも将来の事業活動にとって大きな成果といえます。

佐々木さんは感情や思い込みではなく、数字を見て客観的にアドバイスをしてくれる点が信用できると感じています。ただ、客観的にアドバイスの中の言葉も人間味があって温かいのです。悩みをしっかり聞いてくれて寄り添ってくれる点が助かります。

私たちと同じように小規模ながらも事業のスケールアップを検討している会社は、ぜひ佐々木さんのサービスはお勧めできます。ただし、資金に困ってから佐々木さんに相談するのではなく、今後の計画を見据えて早めに支援を受けることで、より大きな成果が得られると思います。

### 本導入事例における

## SMBグロースパートナーズの資金調達支援サービスの導入効果

### 希望額以上の 資金調達を実現

- ・ 融資の実現性を的確にアドバイス
- ・ 金融機関へ十分な根回しを実施
- ・ 面談対応も含めた対策を実施

### 精度の高い 事業計画を作成

- ・ 決算書から課題を理解し、対応策を提示
- ・ 2パターンの事業計画で、納得感を生み出す
- ・ 金融機関側が審査を通しやすい資料を作成

### 資金繰りの改善で 新規事業へ参入

- ・ 計画通りに新規事業への参入が可能に
- ・ 資金調達後の使途についてもフォロー
- ・ 身近な財務アドバイザーとして相談可能

SMBグロースパートナーズ

プロフェッショナル社外CFO ▶▶▶

SMBグロースパートナーズ合同会社

東京都中央区銀座1-12-4N&E BLD.7階

070-9191-6566

ken.sasaki@smb-gp.com

<https://www.smb-gp.com/>

この導入事例はCaseFactoryが制作しました