

夢見る整備士よ！独立しよう

目次

本書について 10

第1部 整備工場開設のかしこい資金調達術 13

株式会社日本政策投資銀行 企業ファイナンス部 調査役 五嶋翔平

第一章 銀行のこと 14

はじめに 15

株式会社日本政策投資銀行について 16

わたくし、五嶋翔平について 19

第二章 銀行からお金をかりるには 23

本題に入る前に 24

銀行（金融機関）の種類について 25

銀行（金融機関）ってどんなやつら？ 26

銀行は会社をみていない 30

銀行は保守的・安全志向の組織 32

銀行は事業性ではなく、担保と保証人を重要視する 35

第三章 銀行はどのように融資を決定しているか 39

まず必要なものは事業計画 40

銀行はどのように会社の売上を査定しているのか 43

中古車販売店の運転資金 46

事業計画書と資金繰り予定表 48

担保と保証人を重要視する銀行（金融機関） 50

一年間のキャッシュ・フロー 53

出発点は経常利益 57

銀行（金融機関）と取引するメリット及びデメリット 62

第四章 銀行（金融機関）からの借入の代替手段として／オルタライフ社の金融サービス 65

常態化する高利貸しからの借入 66

DBJが中心となる活性化基金の第一号案件となったオルタライフ 69

業界と設備投資に精通した企業だからこそ、ベネフィットを高める資金調達 72

今、実際に整備工場経営者との間で資金調達が進んでいます 73

資金調達までのイメージ 78

おわりに 81

第2部 自動車整備業界、今迫る危機を脱出するもうひとつの道 85

株式会社自動車公論社 サービス戦略編集部

第一章 メカニックと自動車整備業界の夢を今こそ描く 86

自動車整備業界の課題 87

美容業界に目を向けて 89

事業継承の後継者も「親族」から 93

自動車整備業界はどのようにしてデジタル・ネイティブを取り込むか 94

第二章 オルタライフを取材して 97

自動車整備、独立開業へのもうひとつの道 98

(株)オルタライフの支援策 100

価格の優位性 101

付加価値の高い商品力

102

アフタサービスと保証

104

自動車整備に独創性とインパクトを与える資金調達の選択肢

106

あとがき

108

第一章 銀行のこと

はじめに

本書は銀行（金融機関）とはどのようなところで、どのようにお客さんをみているのか、どうすればお金を借りることができるのか（実は、銀行（金融機関）からお金を借りることとはたやすいことではないのですが）といったことを書かせてもらっているのですが、正直、皆様にとって馴染みのある話題であるとは思えません。

ですから、一生懸命、最初から順番通りに読んで頂くと疲れてしまう可能性もあるのではないかと少し心配しています。もちろん最初から最後まで順序よく読んで頂いてもよいのですが、まずは三章「自分の経歴」と5章「おわりに」を最初に読んでいただくのがよいのではないかと思います。わたしの人となりですとか、わたしの伝えたいことが凝縮されていると思いますので。そこを読んで頂いた上で、全体に目を通してもらうという気楽な読み方をオススメしたいとおもっています。

それからもう一つ、書いてあることがわかりにくい場合には是非読み飛ばしてばんばん先に進んで下さい。何度か読み直して頂くうちに理解できてくるものもあるでしょうし、それでも理解できないものがあれば、それはわたしの説明能力の問題です。いずれにしま