

あなたの“夢”を 応援します！

～創業するなら保証協会へ～

＜創業の手引き・事例集＞



 徳島県信用保証協会

はじめに

具体的に創業をお考えのみなさま、近い将来創業しようとお考えのみなさま、あなたの“夢”が叶うよう、私たちに応援させてください。

このパンフレットは、徳島県信用保証協会を利用して創業を目指すみなさまのサポートガイドとして作成しました。創業を目指すみなさまに、少しでもお役にたてれば幸いです。

徳島県信用保証協会では、事業計画・収支計画・資金計画などしっかりサポート。本パンフレットを参考に、創業を思い立ったら、まずはご相談ください。

目次

第1章 徳島県信用保証協会	
1 徳島県信用保証協会とは	1
(1) 信用保証制度のしくみ	//
(2) ご利用いただける方	2
(3) ご利用いただける資金使途	//
(4) 信用保証料	//
2 徳島県信用保証協会の創業支援	3
(1) 創業前相談、休日創業相談会	//
(2) 保証付き融資による金融支援	4
(3) 創業後のモニタリング	//
第2章 創業計画書の作成	
1 創業までのスケジュール	5
2 徳島県信用保証協会ご利用の流れ	7
3 創業を成功させるために	8
4 創業計画書を作成する	9
(1) 創業計画書の作成手順	//
(2) 創業計画書の記入例	11
(3) 創業計画書の作成のポイント	13
<様式>・創業計画書	25
・創業・再挑戦計画書	27
第3章 創業の基礎知識	
1 創業にともなう届出	30
(1) 税務署等への届出	//
(2) 労働保険関係の届出	31
(3) 社会保険関係の届出	//
2 許認可等の手続き	32
3 創業後に必要となること	//
(1) 経理	//
(2) 確定申告	33
(3) 税金	//
(4) 金融機関との取引	34
(5) 資金繰り	35
第4章 創業支援事例紹介	
第5章 創業後のサポートについて	

第1章 徳島県信用保証協会

1 徳島県信用保証協会とは

私たち徳島県信用保証協会は、中小企業・小規模事業者のみなさまの金融円滑化のために設立された公的機関*です。

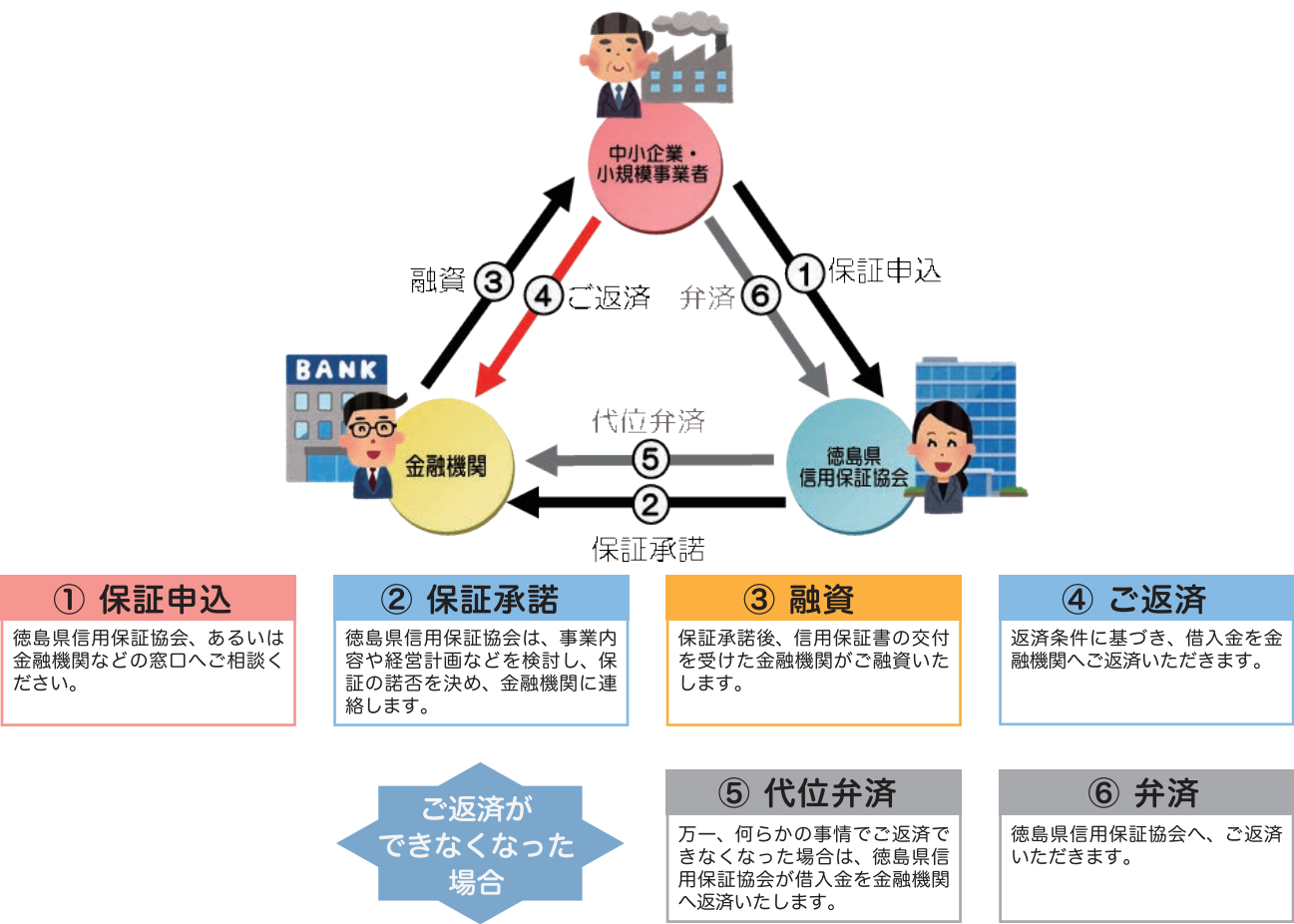
中小企業・小規模事業者のみなさまが、金融機関から事業に必要なお金を借りるとき、その保証人となって、お金が借りやすくなるようサポートしています。

徳島県にあったらいいなと思える事業や事業をされる方を一つずつ、また一人ずつ増やしていくために、中小企業・小規模事業者のみなさまや創業しようと努力されているみなさまを応援します。

※信用保証協会は、信用保証協会法に基づいて設立された公的機関です。

(1) 信用保証制度のしくみ

信用保証の当事者は、お客様、金融機関、信用保証協会の三者が基本です。その仕組みは次のようになります。



(2) ご利用いただける方

徳島県内に住居または事業所（法人の場合は本店または事業所）のいずれかを有し事業を行っている中小企業者（個人・法人・組合等）または創業予定の方に信用保証はご利用いただけます。

また、ほとんどの業種でご利用いただけますが、中小企業信用保険法施行令より、農林漁業、娯楽遊技場の一部、金融業、性風俗関連業種、その他一部の業種を営む方はご利用いただけません。

なお、許認可等を有する業種にあつては、その許認可等を受けていることが必要です。

(3) ご利用いただける資金使途

これから創業される方が、事業を開始するために必要となる運転資金および設備資金、または、既に事業を始められている方が、事業を経営するために必要となる運転資金および設備資金が対象となります。

生活資金、住宅資金、投機資金等の事業外資金にはご利用いただけません。

(4) 信用保証料

信用保証料とは「信用保証協会が中小企業者等の委託に基づいて保証を行う対価」で、金融機関を通じて信用保証協会へお支払いいただきます。

信用保証に際して必要な費用は信用保証料のみであり、調査料・相談料等は一切いただきませんので安心してご利用いただけます。

なお、信用保証料は、借入金額・期間・返済方法と信用保証料率をもとに計算します。

2 徳島県信用保証協会の創業支援

徳島県信用保証協会では、創業を志す方の夢の実現に向けて、創業前から“創業”に関するアイデアや不安、疑問などをお伺いし、各種計画の作成を一からお手伝いする「創業前相談窓口」を開設しております。

あなたの“夢”が成功する可能性を高めるため、お客様と互いに意見を交わしながら、一緒に考え、創業をサポートしていくことを大切にしています。

(1) 創業前相談、休日創業相談会

◆ 創業前相談

早い段階からお客様に関与して、創業計画策定をお手伝いしています。

金融機関の担当者様に代わり、お客様と相談を重ね、お客様の“夢”を“カタチ”にしていきます。

◆ 休日創業相談会

平日、お勤めなどで窓口に来られないお客様のために、毎月第3日曜日に、事前予約制で個別相談を行っています。

創業するなら 保証協会へ

創業前相談 & 休日創業相談会

あなたの夢を応援します!

相談無料 随時受付中

対象者：創業をお考えの方
相談方法：個別面談
相談内容：資金相談、各種計画書の書き方など
申込方法：お電話または裏面の申込書をFAX

開催日：毎月第3日曜日
時間：9:00～12:00
場所：徳島県信用保証協会
(徳島県庁裏側 西2ビル4F)

徳島県信用保証協会
企業支援部創業推進課

TEL 088-622-0254 FAX 088-623-7632
URL: http://www.egp-tokushima.or.jp/

(2) 保証付き融資による金融支援

徳島県信用保証協会では、創業担当者が創業計画書づくりをサポートしています。

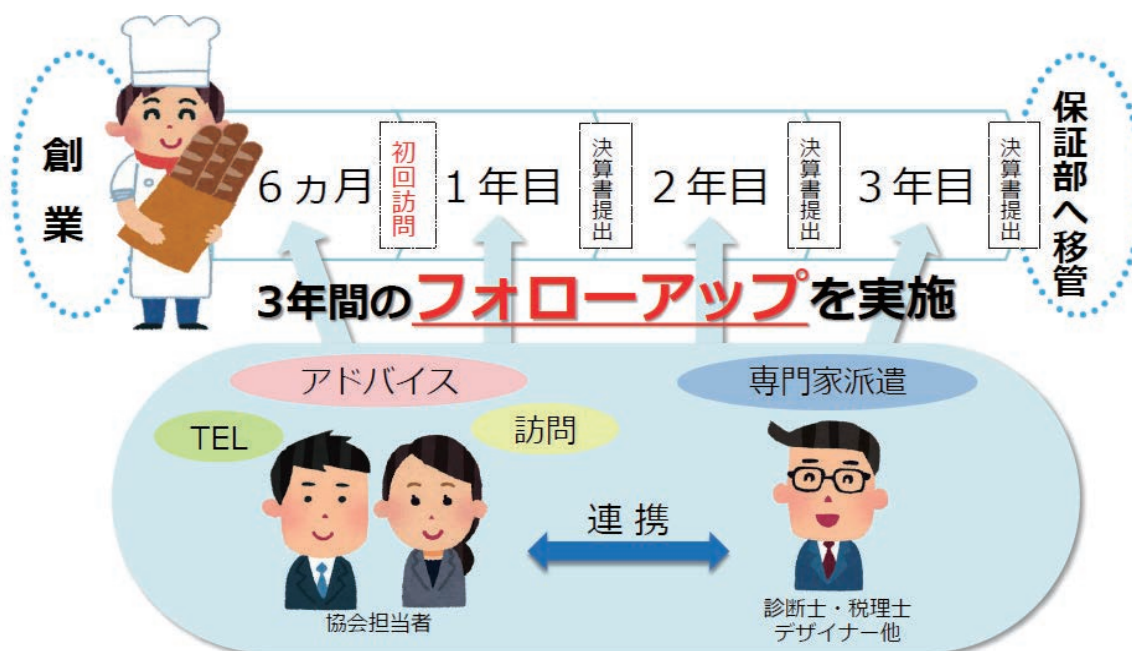
お客様と相談を重ね、ブラッシュアップしていくため、融資条件や利用制度の組立なども同時に行うことができ、事業計画書完成時点で保証付き融資が可能となります。



徳島県信用保証協会では、創業者向けの融資制度を豊富にご用意しております。まずは、お気軽にご相談ください。

(3) 創業後のモニタリング

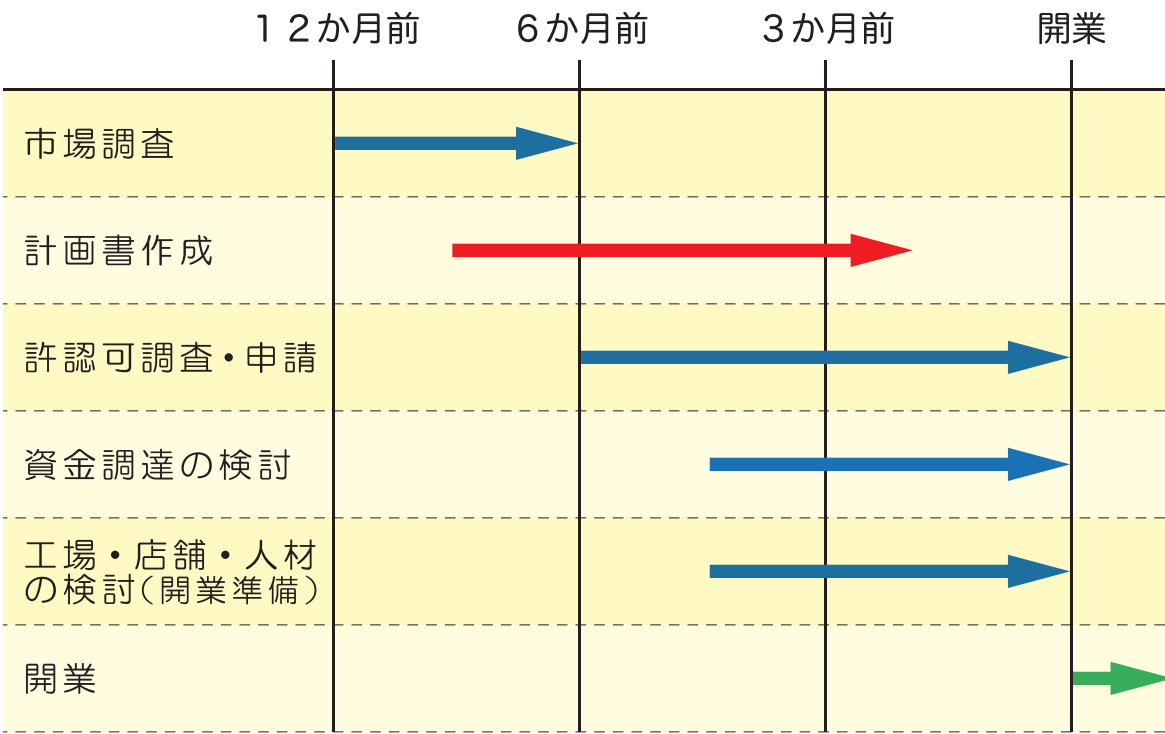
創業して間もない方は、何かと不安や悩みを抱えている場合があります。そのため、徳島県信用保証協会では、創業後3年間のフォローアップを実施しております。



第2章 創業計画書の作成

1 創業までのスケジュール

事業の内容や準備にかけられる時間などにより、創業準備をいつから始めればよいかは違ってきます。創業準備にかかる時間には個人差がありますが、一般的なスケジュールを紹介します。



スタートアップのチェックリスト

【オープン 6 か月以上前】

- ☐ 市場調査
- ☐ 事業計画書の作成
- ☐ セミナーや交流会に参加
- ☐ 信用保証協会等に相談
- ☐ 立地の検討

【オープン 3 か月～ 6 か月前】

- ☐ 看板・ロゴの検討
- ☐ 内装・リフォーム検討
- ☐ 必要設備の検討
- ☐ 許認可申請の準備
- ☐ アルバイトの募集

【オープン 1 か月～ 2 か月前】

- ☐ オープン日の決定
- ☐ 開店チラシの作成準備
- ☐ 開店チラシの配布計画検討
- ☐ 資金調達
- ☐ 資材調達の検討・依頼
- ☐ 身内マーケティング

【オープン直前～ 1 か月前】

- ☐ ホームページ作成
- ☐ Facebook
- ☐ 名刺作成
- ☐ チラシ配布
- ☐ ポイントカード検討
- ☐ 地方雑誌へオープン掲載依頼
- ☐ 近隣へ挨拶まわり
- ☐ マニュアル作成（業務、清掃など）
- ☐ オペレーションの練習
- ☐ 試作
- ☐ テスト開店（プレオープン実施）

【オープン後】

- ☐ 売上帳簿（毎日）
- ☐ 5S（「整理」「整頓」「清掃」「清潔」「^{しつけ}躰」）の実施
- ☐ Facebook など SNS 活用
- ☐ アンケートやイベントの実施
- ☐ 収支実績記載と分析（毎月）
- ☐ 改善点・改良点の確認および対応

2 徳島県信用保証協会ご利用の流れ

ご利用の手続きは、一般的に次のとおりです。

ご相談申込

◎金融機関や商工団体を通じて、あるいはご本人が直接信用保証協会へご相談ください。

ご面談

- ◎事業計画、資金計画、収支計画策定支援、各種施策（補助金等）の提案等を行います。
- ◎ご準備いただく書類は、計画についての資料（設備見積書や物件概要を含む）や資産・負債の状況がわかる書類などです。
- ◎ご相談の段階で、賃貸契約書を結んでいただく必要はありません。

お借入手続き

- ◎申込書類一式をご用意いただき、お借入れする金融機関窓口へご提出ください。
※徳島県信用保証協会への「信用保証委託申込書」のほか、これから創業される方の場合「創業・再挑戦計画書」が必要となります。様式は27～29ページに添付いたします。
- ◎審査の結果、信用保証の取扱いが可能であれば、信用保証書を金融機関へ発行します。
※融資制度の借入れについては金融機関と信用保証協会の審査がそれぞれ必要となります。

ご融資

- ◎金融機関にて融資実行を行います。なお、融資実行の際に信用保証料を頂きます。

ご返済

- ◎返済条件に従って、返済開始となります。

3 創業を成功させるために

創業を成功に導くためには、まず、創業者であるあなた自身の準備が必要です。創業前に、自分自身の計画や決意を確認してみましょう。

やりたいことは明確ですか？



「何をするか」、「なぜやりたいのか」、「誰のために、何のためにやりたいのか」は創業の最大のポイントです。“創業動機”や顧客や社会に貢献する“理念”を一度深く考えてみる大切です。

事業を継続していく覚悟はありますか？



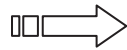
事業に対する意欲や情熱はありますか。事業開始後は想定外のトラブルやリスクも発生します。困難を受け止め、乗り越えていく精神力が必要です。また、事業を継続できる健康な体も必要です。

事業に関する知識や経験はありますか？



これから始める事業に必要な知識に加え、十分な経験があると、術・技能・ノウハウが身に付いているため、創業の成功率は高いといえます。

ご家族の理解は得られていますか？



家族はもっとも身近な相談者です。また、家族は様々な面で支えとなってくれます。家族に対してきちんと説明し、理解と協力を得ることが大切です。

幅広い人脈はありますか？



どれだけの人脈を持ち、どれだけ広げられるかが創業の成功率を大きく左右します。多くの人から協力・アドバイスをもらうことで、事業を成長させることができます。

自己資金は確保していますか？



創業において、先立つものは資金です。自己資金を蓄えておくと、余裕を持った資金計画が可能となり、安心です。

4 創業計画書を作成する

自分で見つけたビジネスを成功させるためには、創業者の「ヤル気」と創業計画が重要なカギとなります。頭に描いている事業のイメージを具体的にまとめることにより、実現可能なものになります。

しっかりとした創業計画を作成することで、リスクや失敗への不安を抑えることができるほか、自分が思い描く事業を理解してもらうための設計図にもなります。創業者が金融機関から融資を受けられる際も、一般的に創業計画書の提出が必要となります。

※作成のポイントは、13ページ以降に記載しています。

(1) 創業計画書の作成手順

STEP1 全体の構想・事業イメージ	○創業の動機や目的、セールスポイントなど 動機と目的を明確にします。また、事業の特徴やセールスポイント、今後の事業展開などについても説明します。 ○市場調査・競合調査 これから始める事業の市場規模、将来性、事業を取り巻く環境、競争相手等を調べ、事業内容の裏付けとします。
STEP2 具体的な事業内容	○ビジネスモデルの確認 事業の形態・規模を含め、提供する商品やサービスの販売方法について検討しましょう。 ○販売計画・仕入計画 販売計画、仕入計画などについても検討してみましょう。
STEP3 資金計画	○資金運用計画 事業を始めるのに必要な設備資金・運転資金について検討します。もれがないように十分検討する必要があります。 ○資金調達計画 自己資金の準備や親類からの援助、金融機関からの借入れなど、返済計画を考慮した調達方法を検討します。
STEP4 収支計画	○目標売上の設定 必要となる経費を見積もるとともに、目標売上高（損益分岐点売上高）を算出してみましょう。 ○目標売上確保策 目標売上を確保するための販売促進策を検討してみましょう。利益率をアップさせる策も併せて検討すると、より事業継続が楽になります。

(2) 創業計画書の記入例

創業計画書（様式）

創業計画書

氏名又は代表者名：〇〇〇〇

現住所：〇〇市〇〇町〇〇〇〇

1. 事業の概要

【創業の動機について】

居酒屋〇〇の系列店で、〇年間店長として知識と経験を培ってきた。同社社長の店舗コンセプトはしっかりしていたが、利用者が良く言っていた「地元の食材が少ないですね」という意見をベースに、飲食店店長の経験を生かして〇〇県産の〇〇を利用した料理を提供したいと考え、創業を決意した。

【事業エリアについて】

〇〇川とＪＲ〇〇線の〇〇駅から〇〇駅に挟まれた〇〇地区で、当店まで徒歩で来店できるという商業区域を事業エリアとする。

【対象顧客について】

男女を問わず〇〇歳代の未婚の〇〇で、徳島県人のみならず、出張や転勤で徳島に來られた方にも利用してもらう。落ち着いた雰囲気で、おいしいものを少人数の仲間と月1～2回程度の利用を考えている方をターゲットとする。利用シーンとしてはキッチンとした食事にも利用したいと考えている方々中心の客層とする。

【商品及びサービスの特性について】

新鮮な当日仕入・当日売り切りにこだわった、〇〇県産の「〇〇牛」を提供する。看板商品として「〇〇」や「〇〇」を筆頭に〇種の〇〇と、サイドメニューのこだわり商品〇〇を筆頭に〇種類用意予定。

【商品価格について】

別添メニュー表参照
・串焼き：(1本) 〇〇円～〇〇円
・一品：〇〇円～〇〇円 ・サラダ：〇〇円～〇〇円
・飯物：〇〇円～〇〇円 ・汁物：〇〇円～〇〇円
・デザート：〇〇円～〇〇円・飲み物：〇〇円～〇〇円

【競争相手】

名称	客層	推測客単価
〇〇〇商会	大学生中心	〇〇〇円前後
〇〇〇〇商店	品質重視の層	〇〇円～
〇〇〇〇屋	安さを求める層	〇〇〇〇円以内

【協力者及びネットワーク】

名称	協力頻度	協力内容
〇〇〇〇	随時	宿泊客に夕食の利用先店舗の一つとして案内してもらう。
〇〇〇〇	随時	女性ならではの感性で商品企画アドバイスを知人として無料でしてくれる。

2. 事業経営方法

【事業所名称】 商号（個人事業）・会社名（法人事業）

〇〇〇〇〇

【営業場所】

〇〇市〇〇町〇〇〇〇

【営業許可の有無】

許可名称：飲食店営業許可

許可名称：〇〇〇〇〇

【人員体制】

雇用形態	延べ人数	給与	役割
正社員	〇人	250千円/月	調理補助
パート	〇人	800円/時間	接客

【賃料の有無】

家賃	共益費等	駐車場	合計
〇〇〇円	〇〇〇円	〇〇〇円	〇〇〇円

【座席数】

カウンター	テーブル	合 計
6 席	4人掛け×1脚＝4席 人掛け×脚＝ 席	10 席

【販売先及び特徴】

名称	構成比	回収条件	回収内容
県外利用者	20%	現金	当日
県内利用者	80%	現金	当日
	%	現金・手形	日× 日回収・現金

特 徴
〇〇ホテルを筆頭に△社のホテルにチラシを配布し、それを見た県外からの出張者などを集客する。

【開業予定日】

平成〇〇年〇〇月〇〇日

【業 種】

〇〇〇〇〇

【営業日】

営業時間	〇：〇〇 ～ 〇：〇〇（〇時間営業） * 定休日：毎週〇曜日
------	-----------------------------------

【商品構成比及び特徴】

商品群	月間販売金額	構成比
串焼き	280,000円	30%
一品料理	140,000円	15%
飯物	93,150円	10%
ドリンク	373,500円	40%
その他	46,800円	5%

特 徴
看板商品として「〇〇160円」や「〇200円」の串焼き一品料理の「〇〇〇650円」をサイドメニューのこだわり商品として位置付け

【仕入先及び特徴】

名称	構成比	支払条件	支払内容
A商店	〇%	手形	〇日×〇日回収
〇商会	〇%	現金	〇日×〇日回収
〇興業	〇%	現金	当日

特 徴
前勤務先の時代から取引経歴もあり、食材の良さから上記仕入先を選定。

11

3. 資金計画				【調達計画】			
名称		金額	積算内容	調達先		金額	
運転資金	仕入資金	750 千円	2 か月分	自己資金	〇〇銀行〇〇支店	2,500 千円	
	人件費	320 千円	2 か月分			千円	
	固定経費	800 千円	2 か月分			千円	
	消耗品費	100 千円	事務用品、トイレ用品			千円	
	その他	250 千円			支払済み（領収書あり）	500 千円	
小計		2,220 千円		小計	3,000 千円		
設備資金	店舗取得費	500 千円	敷金・礼金等	借入金	〇〇銀行〇〇支店	2,000 千円	
	店舗改装費	1,200 千円	支払先：			千円	
	機器購入費	1,000 千円	支払先：			千円	
	看板設置	80 千円	支払先：			千円	
		千円	支払先：			千円	
その他	千円	支払先：			千円		
小計		2,780 千円		小計	2,000 千円		
合計		5,000 千円		合計	5,000 千円		

4. 収支計画											
【目標（損益分岐点）売上高】 *粗利益率参考値：業種別審査辞典 酒場・ビヤホール：65.3%											
項目	1 年間	1 ヶ月	1 日	（繁忙期） 1 か月×50%÷繁忙日数（8 日）		（閑散期） 1 か月×50%÷閑散日数（17 日）					
1 売上高	11,200,000 円	933,333 円	39,000 円	58,333 円	29,000 円						
2 売上原価（変動費）	4,480,000 円	373,333 円	15,600 円	23,333 円	11,600 円						
3 粗利益	6,720,000 円	560,000 円	23,400 円	35,000 円	17,400 円						
粗利益率	（ 60%）	（ 60%）	（ 60%）	（ 60%）	（ 60%）						
4 販売費・管理費	4,320,000 円	360,000 円	14,400 円	22,500 円	11,500 円						
① 人件費	1,920,000 円	160,000 円	6,400 円								
② 家賃	1,236,000 円	103,000 円	4,120 円								
③ 広告宣伝費	0 円	0 円	0 円								
④ 水道光熱費	660,000 円	55,000 円	2,200 円								
⑤ 通信・交通費	36,000 円	3,000 円	120 円								
⑥ 返済金額（元金）	300,000 円	25,000 円	1,000 円								
⑦ 支払利息	148,000 円	4,000 円	160 円								
⑧ その他の経費	120,000 円	10,000 円	400 円								
5 利益（生活費）	2,400,000 円	200,000 円	8,000 円	12,500 円	5,900 円						
4+5（固定費とみなす）	6,720,000 円	560,000 円	22,400 円	35,000 円	17,400 円						
【営業日数】月間 25 日 【平均客単価】3,000 円 【座席数】10 席											
【必要客数】12.4 人/日、 311.1 人/月 【回転数】1.24 回/日（繁忙期：1.94 回/日、閑散期：0.96 回/日）											
商品名称	単価	数量	合計	商品名称	単価	数量	合計	商品名称	単価	数量	合計
串焼き	280 円	1,000 個	280,000 円	ドリンク	500 円	747 個	373,500 円		円	個	円
一品料理	280 円	500 個	140,000 円	その他	400 円	117 個	46,800 円		円	個	円
飯物	450 円	207 個	93,150 円		円	個	円		円	個	円

【具体策】			
開業前		開業後	
前勤務先で頂いた名刺〇〇枚をもとに開業案内状と、〇〇新聞〇〇専売所を利用して配布エリア〇〇戸に対してチラシを配布する。 合計〇〇〇に対す周知を行いそのうち〇〇%の反応率があると仮定すれば、月間必要客数325人はクリアできる。		来店客数UP策	注文頻度の少ないメニューのうち粗利益率の高い商品については、注文頻度の高い商品とセットメニューとし、値ごろ感のあるセット価格として注文数量のUPを図る。
		注文品数UP策	利用者にメンバーズカードを発行し、PCで顧客管理を行い、次回利用時に当店未利用者と同伴来店した場合には各々に一品サービスを行い来店動機を付与する。
		固定費削減策	平日の来店動向を確認して、パートがいなくとも対応できる時間を明確にして人件費を削減する。
		売上原価削減策	食材、特に〇〇の廃棄ロスを削減するために最初は〇〇商品、次に〇〇商品に転嫁、さらに〇〇商品に再加工するなどメニューの幅を増やす。

(3) 創業計画書の作成のポイント

STEP 1 全体の構想・事業イメージ

「いつ」、「どこで」、「何を」やりたいのか、「目的」は何か、あなたの事業の「特徴・強み」は何かなど、事業全体のイメージを固めます。

① 創業の動機

創業動機は、経営理念、経営方針など、創業するにあたっての想いや実現したいことなどを伝える項目です。創業に至る背景や、経験・資格を交えながら背中を押されたきっかけについて記載してください。どういう目的で、何をやりたいのかをはっきりさせ、事業をやり遂げる強い信念を持って創業することが重要なポイントです。

② 商品及びサービス特性

提供する商品やサービスの素材、産地、希少性、加工方法、ボリューム、品質、安全性など具体的な特性を記載してください。

お客さまに「何」をアピールするのか、競争相手と「何」がどう違うのか、セールスポイントが営業場所やターゲットの顧客層に合っているかが重要なポイントです。

③ 競争相手

開業場所の近隣に、同業他社はありますか。競合先を知っておくことで、競合先よりも魅力あるサービスの提供や戦略を検討することができます。さらに、競合先をしっかりと分析することで、ターゲットの所在やマーケティングの参考にもなります。

④ 事業エリア

事業エリアについては、業種や顧客層をもとに十分検討してください。事業の成否を左右する重要なポイントとなります。「店舗を中心に○km以内」等、具体的に記載してください。

⑤ 対象顧客

一つの商品でも、ターゲットが変わるとコンセプトも変わります。対象とするお客さまの性別、年齢、職業、所得水準、世帯構成、ライフスタイル、こだわり、利用動機、利用頻度などを具体的に想定することで、ターゲットをしぼった効率的な事業活動が可能となります。

⑥ 商品価格

提供しようとする商品やサービスの価格が、ターゲットとするお客さまのニーズやライフスタイルに合っているか検討する必要があります。

⑦ 協力者およびネットワーク

事業強力者等は、今後の営業展開や資金面の援助などが期待できるなど、事業の成否に重要なポイントです。家族の理解も、困難を乗り越えていくときの支えになってくれます。

STEP 2

具体的な事業内容

どのように事業を展開していくのか、具体的に検討しましょう。「だれに」、「何を」、「どこで」、「どのように」販売していくのか、安定した仕入先の確保など、具体的に書き出しましょう。

支払条件と売上代金回収条件のバランスをとる交渉を心がけましょう。

① 事業形態

事業形態には「個人」と「法人」があります。どちらを選択するかは、事業の内容や規模などを総合的に勘案したうえで決めましょう。

それぞれの特徴は次のとおりです。

項 目	個 人	法 人
手続きと費用	手続きは比較的簡単で、費用もあまりかからない。	会社設立登記手続きが必要で、それにともなう費用がかかる。
事業内容	手続きの必要はなく、いつでも自由に変更できる（許可や資格が必要な事業は、それにともなう手続きが必要）。	事業内容は定款に記載し、変更する場合は株主総会等、手続きが必要。
社会的信用	一般的には法人と比べやや劣る。	一般的に信用は高く、取引や従業員の採用等において有利。
会計処理	帳簿等の作成が簡易。	複式簿記が義務付けられている。
責任	無限に責任を負う（無限責任）。	限度あり（有限責任）。出資している範囲のみ。
社会保険への加入	事業主は加入できない。国民健康保険、国民年金に加入することになる。	会社が加入すれば、代表者も家族従業員も健康保険・厚生年金に加入できる。
事業主の報酬	事業利益が事業主の報酬となる。	代表者や役員の給与は、役員報酬として経費となる。

② 営業場所

営業場所の選定は、事業の成否を左右する重要なポイントです。

営業場所を借りるとしても、立地条件のいい所は当然ながら家賃も高くなります。多少不利な立地条件でも、サービスの内容によってはわざわざ足を運んでももらえる場合があります。

投資額や販売計画とのバランスを考えて選定しましょう。

③ 許 可

法令により許可、認可、登録、免許、指定、届出および認証を必要とする事業が多くあります。創業しようとする業種について、許認可等が必要かどうか調べる必要があります。許認可等が必要かどうかわからないときは、関係窓口や当協会にご照会ください。

※主な関係窓口と許認可事業については、30～32ページに記載しています。

④ 人員体制

事業の運営に必要な役割や人数から検討しましょう。

また、その構成を正社員とアルバイトのどちらで対応するか、賃金や勤務時間、シフトの状況なども踏まえ検討しましょう。

⑤ 賃料の有無

家賃のほか、駐車場などを十分確保するために、賃料が発生する場合があります。毎月の経費を把握するために、事業に必要な賃料の合計を確認しておきましょう。

⑥ 開業予定日

創業はタイミングが重要です。創業のタイミングが、同業他社の状況から見ても適切かどうか検討しましょう。

⑦ 販売計画

必要な売上を確保するために、人員構成をどうするか、どんな販売方法をとるか、どのようにして販売するのか、販売規模はどうするかなどについて検討してください。また、現金で販売するのか、掛け売りなのかなど、どのような条件で販売するのかについても検討が必要です。なお、販売先の信用状態なども販売計画のポイントとなります。万一販売先が倒産するようなことになった場合、売掛金の回収ができず、経営に支障が生じ、連鎖倒産するリスクがあります。

⑧ 仕入計画

必要な時期に、必要なものを安定して供給してくれる仕入先の確保が必要です。何をどこから仕入れるか、安定的に調達できるかを検討しましょう。

また、支払方法についても、例えば「月末締め翌月末日に現金 50%、手形 50%」など、詳しく確認しておきましょう。

STEP 3

資金計画

創業するにあたり、資金がいくら必要で、それをどう調達するかを検討しなければなりません。

改装資金や厨房機器・機械類購入などの「設備資金」や、消耗品購入や当面の必要経費などの「運転資金」など、思いのほか資金が必要となります。

見落としがないように、すべて書き出しましょう。

① 運転資金計画

創業当初必要となる運転資金を検討します。

創業当初は消耗品購入や広告宣伝費もあり、思った以上にお金がかかるものです。細かいものも、思いつくものはすべて書き出しましょう。

気をつけなければいけないのが、毎月の固定費の金額です。創業すると、売上やそれにともなう入金がないからといって、賃金や家賃を支払わないわけにはいきませんし、自分の生活費も必要です。仕入や在庫、人件費や家賃などの経費はどれくらい必要か、また、自分の生活費は最低どのくらい必要かなど、内訳を具体的に記入し、積み上げ計算をしてみましょう。それをもとに、当面の必要運転資金を計算しましょう。

② 設備資金計画

店舗等の取得資金（保証金、敷金などを含む）や機械器具・什器・備品購入資金などを記入します。店舗、工場の改装資金などにも必要になるかもしれません。

また、設備資金については、見積書入手し、正確な金額を確認しましょう。

いざ、創業となると、あれもこれもと最初から何でもそろえたくなるものです。電話やFAX、机やいすなど、手持ちの

ものを流用出来ないか、また、新品ではなく中古品で対応できないかなど、なるべくお金をかけないという調達方法も検討してみてください。

※設備見積書は、保証申込時にも必要となります。

③ 資金調達計画

運転資金と設備資金を合算したものが、今回創業に必要な資金となります。それをどのように調達するかが「資金調達計画」です。

自己資金の準備や親類からの援助、金融機関からの借入れなど、返済計画を考慮した調達方法を検討します。

○資金調達の方法与優先順位

1	自己資金	自分のお金ですから、どこに返す必要もなく、利息も発生しません。創業時には、まず自己資金でどの程度必要な資金をまかなえるか、という点が非常に重要です。
2	補助金・助成金	国や地方公共団体が、中小企業施策の一つとして創業者に対して補助金・助成金を準備している場合があります。補助金・助成金は融資と違って返済をする必要がありません。
3	金融機関などからの借入れ	＜徳島県信用保証協会の保証を利用できる主な金融機関＞みずほ銀行、りそな銀行、三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、阿波銀行、百十四銀行、伊予銀行、四国銀行、徳島銀行、香川銀行、愛媛銀行、高知銀行、徳島信用金庫、阿南信用金庫、商工組合中央金庫
4	親族・知人からの借入れ	親族・知人に資力があり、事業への理解が得られれば、その親族・知人から借りるのも一つの方法です。しかし、この借入れを機に大切な関係が壊れてしまうということもありますので、きちんと説明し、納得してもらった上で借入れを行うようにしましょう。
5	出資を受ける	事業計画に対し、出資をしてくれる人がいれば「出資を受ける」という方法もあります。ただし、出資比率に注意が必要です。

STEP 4 収支計画

事業を始めようとする方にとって、「これから始める事業でどのくらいの利益がでるのか」という点は、一番気にかかるところです。開業後の収支見込みを『収支計画』といいます。

収支計画の作成は、売上予測から検討するケースが多いですが、自分の理想や根拠のない数字が入りがちになります。そこで、徳島県信用保証協会では、毎月の経費と生活費を確保するための売上高を算出して作成する方法を提案しています。

目標売上高を算出する収支計画表の作成手順は、次のとおりです。各ステップの説明は、次のページをご参照ください。

【目標（損益分岐点）売上高】 *粗利益率参考値：業種別審査辞典 酒場・ビヤール: 65.3%

項目	1年間	1ヵ月	1日
1 売上高	11,700,000円	975,000円	39,000円
2 売上原価	4,680,000円	390,000円	15,600円
3 粗利益	7,020,000円	585,000円	23,400円
粗利益率	(60%)	(60%)	(60%)
4 販売費・管理費	4,620,000円	385,000円	15,400円
① 人件費	1,920,000円	160,000円	6,400円
② 家賃	1,236,000円	103,000円	4,120円
③ 広告宣伝費	0円	0円	0円
④ 水道光熱費	660,000円	55,000円	2,200円
⑤ 通信・交通費	36,000円	3,000円	120円
⑥ 減価償却費	300,000円	25,000円	1,000円
⑦ 支払利息	48,000円	4,000円	160円
⑧ その他の営業費	120,000円	10,000円	400円
5 利益（代表者生活費）	2,400,000円	200,000円	8,000円
4+5 （固定費とみなす）	(7,020,000円)	(585,000円)	(23,400円)

同じ金額

ステップ 1 経費を見積もりましょう。

まず、1か月の経費から検討します。毎月定期的に発生する家賃や人件費、水道光熱費など、事業に必要な経費を見積もりましょう。

人件費は、パート・派遣社員等の活用を十分に検討し、適正人数を考慮した上で計算してください。なお、法人代表者の報酬は経費扱いとなりますので、計上を忘れないようにしましょう。

ただし、毎月発生する経費負担が多いと、売上が少ない創業時や業況が悪化した場合に資金繰りが圧迫される恐れがありますので、経費を抑えることが必要となります。

また、1か月の経費の見積りができたら、1年間や1日かどうか、試算してみましょう。「1年間」は、1か月分を単純に12か月分にしたもの、「1日」は1か月分を営業日数で割ったものをそれぞれ記載してみましょう。

ステップ 2 利益について

個人事業主の場合は、自身の生活費の確保も必要となります。毎月の生活費程度の利益が必要と考え、「税引き前利益」欄に必要な生活費を記入しましょう。このとき、多すぎると目標売上高が高くなりますので、あくまで必要最小限の生活費を見積もることをお勧めします。

ステップ3 目標売上高を算出しましょう。

経費と生活費を合計したものが、毎月必要となる金額（固定費とみなす）です。この金額を確保するために必要となる売上高が「目標売上高」です。簡便に目標売上高を算出するには、毎月必要な金額を粗利益率で割ってやると算出できます。なお、粗利益率は、業界平均値を参考にしてください。

$$\begin{array}{l} \text{毎月必要となる金額} \\ \text{(固定費とみなす)} \end{array} \div \text{粗利益率} = \text{目標売上高}$$

ステップ1 ～ ステップ3 が完成したら…

目標売上高を達成するための具体策を検討しましょう。

表が出来上がったら、目標売上高を達成するために、何をどれだけやったらよいか、具体的に書き出しましょう。

創業においては、特に飲食業や小売業の場合、多くの人に認知してもらうことが必要です。チラシの配布やインターネットの活用、オープンイベントなど、様々な取組みが考えられます。より早く事業を軌道に乗せるために、開業前にできることは何か、開業後にできることは何かを具体的に考えておきましょう。

開業後は経営で忙しくなります。経営に専念するためにも、開業前にいろいろな状況を想定し、対応策を検討しておく、何かあったときでも慌てずスムーズな対応が可能になります。

① 開業前の具体策

創業後、スムーズに経営を安定させるために、開業前から顧客獲得に向けて多くの人に存在を認知してもらうことが必要です。マスコミ等を活用した広告や、開店セール等を行うなど、様々な方法が考えられます。インターネットやSNSを活用したり、マスコミの取材を受けて記事にってもらうなど、費用がかからない方法もあります。

② 開業後の具体策

・注文品数策 UP、来店客数 UP 策

売上を増加させるには、二つの方法があります。一つ目は、来店してくれる顧客数を増やすこと、二つ目は、一人当たりの客単価を上げることです。新規顧客獲得やリピーター確保、平均客単価の増加に向けた工夫を検討してください。

・固定費削減策、売上原価削減策

開業後、利益を多く確保するには、経費を抑える努力と、材料費を抑える努力が必要です。経費削減やロスの削減などに向けた工夫を検討してください。

ワンポイント！

★売上を2倍にするのは“夢”？

売上は、**売上＝平均客単価 × お客様数 × 来店回数** で算出できます。

その基本構成を利用して、「平均客単価」を 1.2 倍に、新規顧客を獲得し「お客様数」を 1.2 倍に、リピーターを育成しお客様の「来店回数」を 1.4 倍にすると、計算上、売上は2倍になります。それぞれを少しずつUPさせるだけで、売上2倍も“夢”ではないかもしれませんね！

・平均客単価を増加させるには・・・ ⇒ 提案力

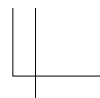
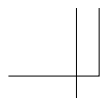
POP提案、高価格商品、滞在時間UP、サイドメニュー、レジ横物販、自社調味料、お土産、セット提案など

・お客様数を増加させるには・・・ ⇒ 新規顧客獲得

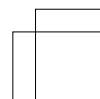
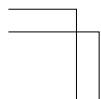
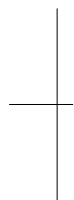
クチコミ、看板、外観、雑誌、マスコミ、チラシ配布、イベント企画、ホームページ、Facebook、ブログなど

・来店回数を増加させるには・・・ ⇒ リピーター育成

ファンづくり、ポイントカード、金券、割引特典、メルマガ、LINE@、アンケートなど



< 様 式 >



創業計画書

氏名又は代表者名：

現住所：

1. 事業の概要

【創業の動機について】

【商品及びサービスの特性について】

【競争相手】

名称	客層	推測客単価

2. 事業経営方法

【事業所名称】 商号（個人事業）・会社名（法人事業）

【営業場所】

【営業許可の有無】

許可名称：
許可名称：

【人員体制】

雇用形態	延べ人数	給与	役割
正社員	人	千円/月	
パート	人	円/時間	

【賃料の有無】

家賃	共益費等	駐車場	合計
円	円	円	円

【座席数】

カウンター	テーブル	合 計
席	人掛け× 脚＝ 席 人掛け× 脚＝ 席	席

【販売先及び特徴】

名称	構成比	回収条件	回収内容
	%	現金・手形	日 日回収・当日
	%	現金・手形	日 日回収・当日
	%	現金・手形	日 日回収・当日
特 徴			

【事業エリアについて】

【対象顧客について】

【商品価格について】

【協力者及びネットワーク】

名称	協力頻度	協力内容

【開業予定日】

平成 年 月 日

【業 種】

【営業日】

営業時間	: ~ : (時間営業)
* 定休日：毎週 曜日	

【商品構成比及び特徴】

商品群	月間販売金額	構成比
	円	%
	円	%
	円	%
	円	%
	円	%
特 徴		

【仕入先及び特徴】

名称	構成比	支払条件	支払内容
	%	現金・手形	日 日払い・当日
	%	現金・手形	日 日払い・当日
	%	現金・手形	日 日払い・当日
特 徴			

3. 資金計画

【運用計画】

【調達計画】

名称		金額	積算内容	調達先		金額
運転資金	仕入資金	千円		自己資金		千円
	人件費	千円				千円
	固定経費	千円				千円
		千円				千円
	その他	千円			支払済み（領収書あり）	千円
小計		千円		小計		千円
設備資金	店舗取得費	千円	敷金・礼金等	借入金		千円
	店舗改装費	千円	支払先：			千円
	機器購入費	千円	支払先：			千円
		千円	支払先：			千円
		千円	支払先：			千円
	その他	千円	支払先：			千円
小計		千円		小計		千円
合計		千円		合計		千円

4. 収支計画

【目標（損益分岐点）売上高】 *粗利率参考値：業種別審査辞典 %

項目	1年間	1ヵ月	1日	(繁忙期)	(閑散期)
				1ヵ月×50%÷繁忙日数(日)	1ヵ月×50%÷閑散日数(日)
1 売上高	円	円	円	円	円
2 売上原価（変動費）	円	円	円	円	円
3 粗利益	円	円	円	円	円
粗利率	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
4 販売費・管理費	円	円	円	円	円
① 人件費	円	円	円		
② 家賃	円	円	円		
③ 広告宣伝費	円	円	円		
④ 水道光熱費	円	円	円		
⑤ 通信・交通費	円	円	円		
⑥ 返済金額（元金）	円	円	円		
⑦ 支払利息	円	円	円		
⑧ その他の経費	円	円	円		
⑨ ①～⑧の計×7%	円	円	円		
5 利益（生活費）	円	円	円	円	円
4+5（固定費とみなす）	円	円	円	円	円

【営業日数】月間 日 【平均客単価】 円 【座席数】 席

【必要客数】 人/日、 人/月 【回転数】 回/日（繁忙期： 回/日、閑散期： 回/日）

商品名称	単価	数量	合計	商品名称	単価	数量	合計	商品名称	単価	数量	合計
	円	個	円		円	個	円		円	個	円
	円	個	円		円	個	円		円	個	円

【具体策】

開業前	開業後	
	お客様数UP策	
	注文品数UP策	
	固定費削減策	
	売上原価削減策	

創業・再挑戦計画書（様式）

（創業等関連保証・創業関連保証・支援創業関連保証・再挑戦支援保証用）

創業・再挑戦計画書

徳島県信用保証協会 御中

平成 年 月 日
西暦
(どちらかに○印を付けてください)

〔申込人〕

創業等関連保証・創業関連保証・支援
創業関連保証・再挑戦支援保証の申込み
にあたり、以下のとおり創業・再挑戦計
画を提出します。

住 所
.....
会 社 名
.....
氏名または
代 表 者 名 印
.....

1. 事業概要

開 業 形 態	個人事業 ・ 会社事業		商 号 (個人) 会 社 名 (会社)		
開業(予定)住所	電話 ()				
開 業 届 出 (個人) 設 立 登 記 (法人)	有 ・ 無		開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	平成 年 月 日 西暦	
業 種			資 本 金	〔会社設立(予定)の場合〕 円	
許 可 等 〔許可等取得が必要な場合〕	(種類)	〔許可・免許・登録・認証の別を記入〕		(根拠法)	〔取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法)〕
従業員数	名	取 扱 品		仕 入 先	
開業動機・目的					
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得					
〔会社設立予定の場合〕 出資者・出資額					
事業協力者の住所・氏名・勤務先					

2. 創業準備の着手状況〔下記の該当事項に○印を付けて下さい〕

- ア 設備機械器具等発注済である。
- イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
- ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。
- エ 商品・原材料の仕入を行っている。
- オ 事業に必要な許認可を受けている。
- カ 事業に必要な許認可取得未了（許認可取得見込み（申請状況や取得予定時期等）を具体的に記入してください。）
（ ）
- キ その他（具体的に記入して下さい）
（ ）

3. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金		金 額	調達の方法	金 額
設備資金	不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など (内訳)	千円	自己資金	千円
			親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法)	千円
			金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	千円
運転資金	仕入資金、経費支払資金など (内訳)	千円		
合 計		千円	合 計	千円

4. 収支計画（今後1年間分）

支 出		収 入	
仕 入 高	千円	売 上 高	
外 注 工 費		工 賃 収 入	
人 件 費		雑 収 入	
その他費用			
利 益			
計		計	

第3章 創業の基礎知識

1 創業にともなう届出

個人事業主と法人事業者では、必要な届出も変わりますのでご注意ください。主な届出等については、次の表を参考にしてください。

(1) 税務署等への届出

対象	届出の名称	提出期限	届出先
個人	個人事業の開業等届出書	開業の日から 1 か月以内	税務署
	青色申告承認申請書 (青色申告を希望する人)	開業の日から 2 か月以内 (開業の日が 1 月 1 5 日以前 の場合は 3 月 1 5 日まで)	
	青色事業専従者給与に関する 届出・変更届出書		
	給与支払事務所等の開設届出書	給与の支払いを始めて 1 か月以内	
	棚卸資産の評価方法・減価償却 資産の償却方法の届出書	確定申告書の提出期限まで	
	個人事業開始等申告書	開業後速やかに	事業所所在地の 都道府県税事務所
	開業等届出書		市町村役場
法人	法人設立届出書	設立の日から 2 か月以内	税務署
	給与支払事務所等の開設届出書	給与の支払いを始めて 1 か月以内	
	棚卸資産の評価方法・減価償却 資産の償却方法の届出書	確定申告書の提出期限まで	
	青色申告承認申請書 (青色申告を希望する人)	設立 3 か月を経過した日と最初 の事業年度終了日のうち、いず れか早い日の前日	
	事業開始等申告書	各都道府県で定める日	事業所所在地の 都道府県税事務所
	法人設立・設置届出書	各市町村で定める日	市町村役場

(2) 労働保険関係の届出

従業員を一人でも雇用した事業主は、労災保険への加入が義務付けられます。また、一定の要件の従業員を雇用する事業主は、雇用保険への加入が義務付けられます。

なお、労働保険は従業員を対象とするものであるため、事業主は加入することができません。

種 類	手続き書類	提出期限	届出先
労災保険	労働保険 保険関係成立届	保険関係成立後 10日以内	労働基準監督署
	労働保険 概算保険料申告書	保険関係成立後 50日以内	
雇用保険	雇用保険適用 事業所設置届	設立後10日以内	公共職業安定所 (ハローワーク)
	雇用保険被保険者 資格取得届	雇用した翌月の 10日まで	

(3) 社会保険関係の届出

労働保険と異なり、事業主も被保険者となるため、法人事業所の場合、事業主一人の場合でも加入が義務付けられます。

個人事業の場合、常時5人以上の従業員を使用する事業所は加入が義務付けられます。

※飲食店、理・美容業など、一部の業種について任意加入となる場合があります。

種 類	手続き書類	提出期限	届出先
健康保険、 厚生年金保険	健康保険・厚生年金保 険新規適用届	設立後5日以内	年金事務所
	健康保険・厚生年金保 険被保険者資格取得届	資格取得後5日以内	
	健康保険被扶養者 (異動) 届	資格取得後5日以内	

2 許認可等の手続き

創業する場合、業種によっては法令により、許可、認可、登録、免許、指定、届出および認証を必要とする事業がたくさんあります。そのため、創業しようとする業種について許認可等が必要かどうかを調べる必要があります。

主な関係窓口と許認可事業については、次の表を参考にしてください。

許認可権者	事業内容		
保健所	・ 飲食店	・ 食肉販売業	・ 理容業、美容業
	・ 菓子製造業	・ 魚介類販売業	・ 旅館業
	・ クリーニング業	・ 医薬品等販売業	など
警察署	・ 古物商	・ 警備業	など
官公庁 (国・県・税務署等)	・ 酒類販売業	・ 旅行業	・ 宅地建物取引業
	・ 建設業	・ 廃棄物処理業	・ 運送業
	・ 自動車整備業	・ ガソリンスタンド	など

3 創業後に必要となること

(1) 経理

経理は、事業活動にともなう資金の流れを把握するためにあります。事業の実態を数字できちんと把握することは、経営を正しく判断するために欠かせません。よって経理の知識は、経営者にとって必要不可欠なものです。実際の記帳、申告等で不明な点が生じた場合は、税理士等の専門家にお願いするか、商工会議所・商工会、青色申告会、税務署等で記帳相談を受けるとよいでしょう。

請求書の控え、領収書等の証票書類は、整理し、保管しましょう。

(2) 確定申告

1 年分の申告を、個人事業主は毎年 2 月 1 6 日から 3 月 1 5 日に、法人は事業年度終了の日の翌日から 2 か月以内に所轄の税務署に対して行います。確定申告を行うことで所得に対する課税額が決定され、納税することになります。確定申告をする際は、大きく「白色申告」と「青色申告」に分かれます。主な違いは、記帳の仕方とそれにもなう控除の額の差です。

(3) 税金

事業にかかる主な税金は、次のとおりです。

<個人事業の場合>

種 類		税金の概要	申告手続等
国 税	所得税	所得金額に応じてかかります。	翌年 2 月 1 6 日から 3 月 1 5 日に 税務署に申告（確定申告）します。
	個人住民税 ① 県民税 ② 市町村民税	次の二つからなっています。 ・ 均等額でかかる均等割 ・ 前年の所得に応じてかかる 所得割	
地 方 税	個人事業税	所得金額に応じてかかります。	所得税の確定申告をすれば、特に 申告の手続きは必要ありません。
消 費 税	消費税	課税売上高 1,000 万円以下 の事業者は免税です。	翌年 2 月 1 6 日から 3 月 1 5 日に 税務署に申告（確定申告）します。
	地方消費税		

<法人の場合>

種 類		税金の概要	申告手続等
国 税	法人税	所得金額に応じてかかります。	原則として、決算日の翌日から 2か月以内に本店所在地の税務署に 申告（確定申告）します。
	地方法人税	各課税事業年度の基準法人税 額の4.4%が、地方法人税 （国税）として課税されます。	法人税の申告書に併記して所在の 税務署に申告します。
地 方 税	法人住民税 ① 県民税 ② 市町村民税	次の二つからなっています。 ・会社の区分事業規模に 応じてかかる均等割り ・当期の法人税額に応じて かかる法人税割	申告期限は法人税と同じです。 事業所等のある県および市町村に 申告します。
	法人事業税	所得金額に応じてかかります。	
消 費 税	消費税 地方消費税	課税売上高1,000万円以下 の事業者は免税です。	原則として、決算日の翌日から 2か月以内に本店所在地の税務署 に申告（確定申告）します。

(4) 金融機関との取引

事業を継続していく上で、金融機関との取引は欠かせません。事業拡大にともなう設備投資やスポット的な運転資金が必要な場合など、様々な局面で金融機関からの借入れが必要となります。

創業後は、実績の報告をするとともに、多くの事業者と取引を行っている金融のプロである金融機関と良好な関係を築きましょう。

(5) 資金繰り

資金繰りとは、現金の出入り（収支）をチェックし、事業資金が不足しないよう調整することです。帳簿上もうかっているにもかかわらず、支払いに回す資金が不足してくると資金繰りは苦しくなります。

資金繰りが苦しくなる原因は、主に次の点にあります。

- ・売上が上がっても長期の回収条件であったり、受取手形での回収となり、すぐに現金化できない。
- ・借入金の返済など、費用として計上されない現金での支出が多い。
- ・売掛金の回収条件が長期で、買掛金や外注費の支払条件が短期のため、回収と支払いのバランスが崩れる。

次のような「資金繰り表」は、一定期間の営業活動を現金の収支と支出の立場から集計したものです。運転資金の不足見通しを事前にチェックしましょう。

(資金繰り表の例)

項目		月別		月		月		月	
		予想	実績	予想	実績	予想	実績	予想	実績
前月繰越高 A									
収入	現金売上								
	売掛金回収								
	受取手形入金・割引								
	借入								
	雑収入等								
収入合計 B									
支出	現金仕入								
	買掛金支払								
	支払手形決済								
	借入金の返済								
	人件費・諸経費								
支出合計 C									
翌月繰越高 A + B - C									

ここがマイナスにならないように資金調達計画を立てる必要があります。

第4章 創業支援事例紹介

徳島県信用保証協会を利用して、創業に成功されたお客様をご紹介します。

アースシップ

ミマ

Earthship MIMA



クラシナ トモコ

代表 倉科 智子氏

■事業内容

太陽光発電で電力を賄い、雨水をろ過して使用する自然エネルギーを体験できるゲストハウス「Earthship MIMA」の運営を行う。

■創業のきっかけ

東日本大震災を神奈川県で経験したことがこの事業を始めるきっかけで、大規模なインフラの脆さや、原子力発電によって作られるエネルギーは、想定外のことが起きた時には修復できないのだと知りました。自分自身の暮らし方を深く見直す中で、地域おこし協力隊として移住した徳島県の山間部集落内に、自然エネルギーで暮らすことのできるゲストハウスを建設し、エネルギー自給の暮らしに関心のある人々が訪れ体験していただければという思いからこの事業がスタートしました。

■創業時の苦労や工夫したこと

苦労した記憶はありませんが、チャレンジングなことは山ほどありました。アメリカ発祥のEarthshipという自然エネルギーハウスは、アメリカ人建築家やそのチームの外国人の方々の協力なしでは建設できないため、建設の過程で彼らとのコミュニケーション、文化や考え方の違いをお互いに理解し合うことはチャレンジの連続でした。また自然エネルギーでのゲストハウス運営のため許可が降りるまで約8ヶ月かかり、その間は視察や見学を受け入れる形をとりました。

■今後の展望

自然エネルギーやオフグリッドハウスの工法を継続的に学んだり、気軽に体験できる場を提供していきたいです。また、現在の建物の隣にミニマムサイズのEarthshipをワークショップ形式で建設し、ゲストハウスとしての受け入れも強化して展開したいです。

会社概要

- 業 種： その他の宿泊業
- 所在地： 徳島県美馬市美馬町
- 電話番号： 080-8632-6785
- URL： <https://www.earthshipmima.com/>
- 創業日： 平成30年7月

経歴&支援履歴

- H27. 7月 地域おこし協力隊として神奈川県から徳島県にIターン移住
- H28. 11月 とくしま創生アワードファイナリスト選出
- H29. 9月 創業前相談
- H29. 10月 当協会主催「まちごとファクトリー2017」に参加
- H29. 10月 クラウドファンディングでアースシップ建設資金一部調達
- H30. 8月 あったかビジネス認定
- H30. 8月 徳島県ふるさと起業家支援プロジェクト採択
- H30. 11月 世界中から集まるアースシップ建設滞在型ワークショップ開催
- R1. 7月 アースシップバイオテクチャー社と日本総代理店契約
- R2. 6月 創業融資の実行



カフェ

café オリジン



ナカガワ アリサ

代表 中川 有彩 氏

■事業内容

空き家を活用した古民家カフェ。ランチ営業だけでなく地域交流拠点となるイベントや教室なども開催。

■創業のきっかけ

学生の頃にカフェの運営やお店の出店など、飲食店の経営を実際に体験したことがきっかけでカフェのオープンを目指すようになりました。また、ただ料理を提供するだけのカフェではなく、地域の方とのコミュニケーションの場であったり、世代を超えた交流ができる場所（ご縁が始まる場所）としてcaféオリジン（始まり）というお店を作りたいと思いました。

■創業時の苦労や工夫したこと

創業すると決まった時は深い知識がなく、どう進めていけば良いのか曖昧でした。店舗が決まった時点で保証協会に相談に行き、具体的な事業計画書を作成し進む道へ導いて頂きました。店舗改装ではDIYも取り入れ、できるだけ予算オーバーがないよう工夫しました。

■今後の展望

自分が描く理想のお店になるまでまだまだ時間はかかりますが、一步一步着実に進んでいきたいと思います。具体的には、イベントや教室を介しての交流の場を増やしていくことと、将来創業したい人や自分の個展を開きたいアーティストなど“夢をもつ人”を応援する場所としても確立していきたいです。

会社概要

- 業 種：喫茶店
- 所在地：徳島県名西郡石井町
- 電話番号：090-5713-9926
- URL： <https://localplace.jp/sp/t200493383/>
- 創業日：令和元年5月

経歴&支援履歴

- H28. 4月 香川大学卒業後、県内企業で飲食・サービスを経験
- R1. 5月 創業前相談
- R1. 7月 あったかビジネス認定
- R1. 10月 創業融資の実行



ペット介護ステーション ジュエル



スギ ヒトミ
代 表 杉井 ひとみ 氏

■事業内容

徳島県初のペット専用の介護施設。ペットホテル・しつけ教室・犬の保育園・出張訓練のほか犬の健康寿命を伸ばす運動も行う。

■創業のきっかけ

ペットホテルで預かってもらえなかった寝たきりの高齢犬を預かることになり、はじめて一般のペットホテルでは10歳以上の高齢や障害のあるペットは預かってもらえないと知りました。家庭の事情でどうしても預けなければならない飼い主さんにとって、介護が必要なペットを安心して任せられる施設の必要性を痛感して創業を決意しました。

■創業時の苦労や工夫したこと

還暦主婦の思いついた事業を周囲に反対されるのは分かっていたので、保証協会へ相談に行きました。創業の思いを伝えるとその場で事業計画・資金計画・収支計画を作成していただき納得することができました。その計画内容をセミナーの受講やビジネスコンテストでブラッシュアップし、融資や創業支援補助金、クラウドファンディングに役立てることができました。強い覚悟に全面的にサポートしていただき、思いが実現できたことに感謝しています。

■今後の展望

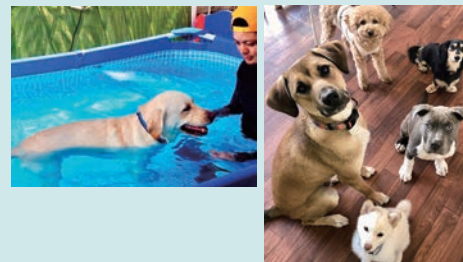
コロナ禍で不安定な社会情勢の中、ペットに癒しを求めて飼い始める人が増えています。一方で飼い方やしつけが思うようにいかず飼育放棄する事例も相次いでいます。飼い主さんとペットが幸せになるように、子犬のしつけから高齢犬の介護まで、お困りごとをすべて解決できる施設へと展開していく計画です。ペットとの共生による豊かな人生を応援します。

会社概要

- 業 種： 他の生活関連サービス業
- 所在地： 徳島県徳島市八万町
- 電話番号： 088-678-6786
- URL： <https://petcare-jewel.com>
- 創業日： 令和元年5月

経歴&支援履歴

- H10. 4月 盲導犬育成団体に入職し20年間勤務
- H29. 7月 創業前相談
- H29. 10月 当協会主催
「まちごとファクトリー2017」に参加
- H30. 12月 ペットケア専門士一級認定
- R1. 11月 あったかビジネス認定
- R1. 12月 創業融資の実行
- R2. 1月 とくしま創生アワード
「プランI部門」グランプリ受賞
- R2. 8月 徳島県ふるさと起業家支援
プロジェクト採択
- R2. 11月 平成藍大市
あったかビジネスプラン優秀賞受賞



こや企画



オオタ モトヒコ
代表 太田 元彦 氏

■事業内容

四国唯一のお笑いタレントプロダクション&SNSコンサルティング事業を行う。

■創業のきっかけ

会社員時代に街おこしの事業を手掛けていたところ、友人の芸人から『地元に戻って、もっと徳島県を盛り上げたいんです。』と相談を受けました。打ち合わせを重ねる中で、大手事務所に所属しては活動に制限がかかることに気づき、友人の芸人「古谷健太」と独立をして彼をサポートすることを決めました。

■創業時の苦労や工夫したこと

静岡県出身の私は徳島県に縁もゆかりもなく、本当の意味でゼロからのスタートを切りました。やはり人脈を広げていくという面では苦労をしたことを覚えています。保証協会を始め、多くの方々にサポートいただき現在に至っております。

■今後の展望

地域活性化を志す方が集まるオンラインサロン「熱血!!こやけん塾」や、YouTubeなどを活用し、徳島県の魅力を全国に広め、来県者を増やしたいという想いで事業を展開しています。また芸人古谷健太の活動を多くの方に周知いただきたいと思います。

会社概要

- 業 種： その他の娯楽業
- 所在地： 徳島県徳島市南二軒屋
- 電話番号： 090-5874-1550
- URL： <https://www.koyaken.com/>
- 創業日： 令和元年5月

経歴&支援履歴

- H23. 4月 吉本興業株式会社 入社
- R1. 5月 静岡県から徳島県へ1ターン移住
- R1. 11月 創業前相談
- R1. 12月 創業融資の実行
- R3. 1月 当協会主催
「創業ステップアップセミナー」
で講師



ヒューマン ミュージック ラボ
human music Lab



ヤウタ ミワ
代表 八幡 良環 氏

■事業内容

楽曲(レターソング・ウェディングソング・企業CM・イメージソング)や音楽教室を通じて、音楽で想い(感謝)を伝える事業。

■創業のきっかけ

友人の結婚式でレターソングを披露したのがきっかけで、その後別の友人の結婚式でレターソングを披露したときに、新郎新婦のみならずゲストまで涙を流していた事が嬉しく、こんな仕事が出来たらいいなあと思っていました。そして音楽の仕事の種類自体が少なく音楽学生も減少する現実に「仕事が無いなら作ってしまおう」と考えたのがきっかけです。

■創業時の苦労や工夫したこと

経営やお金の事もほぼ勉強せずに立ち上げ、また今まで徳島には無かった全く新しいサービスに金額を付けることに苦労しました。楽曲制作という職人の仕事の価値も下げず、音楽というものを新しい形で使ってもらえる金額をなかなか決められませんでした。

■今後の展望

楽曲提供だけでなくこの事業を足がけとして、結婚生活が素晴らしいものであると伝え、徳島で子供を産み育て、子育て世代が働きやすい街。そして徳島の音楽学生を増やし、徳島で就職してもらって、、、そんな最高の無限ループを作るお手伝いがしたいです。

会社概要

- 業 種： 著述家・芸術家業
- 所在地： 徳島県徳島市
- 電話番号： 080-7215-3293
- URL： <https://音楽は生命を紡ぐ.shop>
- 創業日： 令和2年3月

経歴&支援履歴

- H20. 4月 大学卒業後、就職し音楽の仕事続ける
- H26. 12月 友人の結婚式で初めてレターソングを制作・披露
- R1. 12月 レターソングを主とした事業を立ち上げようと決意
- R2. 4月 あったかビジネス認定
- R2. 6月 毎日新聞掲載
- R2. 9月 創業前相談
- R2. 11月 創業融資の実行
- R2. 12月 徳島新聞掲載
- R3. 1月 四国放送「ゴジカル！」出演
- R3. 2月 徳島文理大学にて外部講師として特別講義
- R3. 4月 当協会PPPを利用してエフエムびざんにラジオ出演



ベトナムキッチン



(山川 賛：ヤマカワ ザン)

代表 NGO DUC GIANG 氏

■事業内容

東新町でベトナムと徳島の架け橋となる、ベトナム人が運営するベトナム料理店を行う。

■創業のきっかけ

徳島で生活する中で、徳島にはベトナム料理専門店が無いことから、徳島の皆様にベトナム料理を知っていただけるお店を作りたい、また、徳島で生活するベトナム人達の憩いの場・コミュニティの場になれるようなお店を作りたいと思うようになりました。そして、ベトナムキッチンが徳島とベトナムの架け橋となるようなお店になればいいなと思い創業を決意しました。

■創業時の苦労や工夫したこと

地元金融機関や保証協会には、融資や創業にあたってのアドバイスを頂き大変お世話になりました。出来る限り創業資金を抑えられるよう、内装工事も自分で出来る所は行い、限られたスペースの店舗内を有効に使えるように工夫しました。

■今後の展望

コロナ終息後は、安定した営業日・営業時間に戻し、たくさんのお客様にベトナム料理を楽しんでいただけたらと思っています。また、少しずつですが、ベトナム食材や香味野菜の販売も行っていきたいと思っています。

会社概要

- 業 種： 食堂、レストラン
- 所在地： 徳島県徳島市東新町
- 電話番号： 088-661-3705
- SNS： Facebook ベトナムキッチン
Instagram (@tokushima.vk)
- 創業日： 令和元年11月

経歴&支援履歴

- H22 結婚を機に、ベトナムから徳島県へ移住
- H23 有限会社竹内園芸にて勤務
- H30 退職後、通訳・翻訳業を行う
- R1. 12月 創業前相談
- R2. 3月 あったかビジネス認定
- R2. 8月 創業融資の実行



あ ぼ ろ



ヨコタ アコム
代 表 横田 亜優武 氏

■事業内容

出前や買い物代行など、家庭の困りの事を解決する便利屋事業です。

■創業のきっかけ

私自身が普段からめんどくさがりな一面や、忙しきがあり、代わりに買い物に行ってくれるサービスがあればいいのになと思っていた矢先、コロナウイルスが流行したため、もっと沢山の人が買い物に行けなくなると考えました。更に徳島には出前が普及していなかったため、買い物と出前を両方するサービスを試みようと考えました。

■創業時の苦労や工夫したこと

低資金ではじめたのでコスト削減のため自分たちでポスティングをしたりしていました。また、日々の業務をしているうちにご年配の方は買い物だけではなく暮らしの中で困っていることがたくさんあると気づき、自分たちでできることはなんでもしてあげたいのでは？と便利屋となりました。

■今後の展望

トラブルが起きた時などネットで業者を3件ほど比較して依頼先を決定すると思うのですが、あぼろのサービスが皆さんに認知されれば、たくさんの方が利用していただき便利な街になると思います。

会社概要

- 業 種： 他の生活関連サービス
- 所在地： 徳島県徳島市南昭和町
- 電話番号： 088-678-2334
- URL： <https://otsukaiaipollo.com>
- 創業日： 令和2年4月

経歴&支援履歴

- R2. 3月 徳島文理大学薬学部中退
- R2. 5月 創業前相談
- R2. 6月 創業融資の実行
- R2. 10月 あったかビジネス認定
- R3. 4月 当協会PPPを利用して
エフエムびざんにラジオ出演



困ったときは 何でもおまかせください

親身になって相談にのり
何でも解決いたします

わたしたちは あなたの
『暮らしのサポーターあぼろ』です



株式会社TKY



代表取締役 政平 安世 氏

■事業内容

四国の農家さんこだわりのお野菜をお届けする農産物の販売「土のはぐくみ」と、リパック(野菜の袋づめ)・集荷場運営事業を行う。

■創業のきっかけ

小規模農家さんの流通の課題と、所得向上、言い換えると付加価値をどうつけるかという課題を解決したいと考えたからです。また、子供のころからアレルギーがひどかったので『身体は食べたものでできてるんよ-』という母の言葉を大切に、良い循環が溢れる仕組みをつくりたいと考えました。

■創業時の苦労や工夫したこと

創業時には、徳島信用金庫様から倉庫と事務所のご紹介、保証協会には助成金の事業計画書作成など大変お世話になりました。また、新型コロナウイルスの影響により、事業開始が遅れたことと、大阪の取引先がおもうように来県できないことなどにより、事業の進捗が遅れてますが、多くの方からご支援をいただいていることに感謝しています。

■今後の展望

コロナが終息した後は、事業の展開や拡大につながるチャンスがあると考えています。『幸せな人が届ける幸せな野菜』というコンセプトにそって、たくさんの方に健康と笑顔をお届けしたいと思います。

会社概要

- 業 種：農畜産物・水産物卸売業
- 所在地：徳島県徳島市北沖洲
- 電話番号：088-661-5079
- URL：https://yasai.shop-pro.jp/
- 創業日：令和2年6月

経歴&支援履歴

- R2. 6月 創業前相談
- R2. 10月 あったかビジネス認定
- R2. 10月 当協会主催「まちしごとファクトリー2020」に参加
- R2. 11月 創業融資の実行
- R3. 1月 とくしま創生アワード「プランⅡ部門」グランプリ受賞
- R3. 1月 当協会主催「創業ステップアップセミナー」で講師として参加



四国の野菜は美味しいけん、食べてみよう！



イチザホステル イチパブ
壹 THE HOSTEL / 壹 PUB



ワダ ヒロウミ
代表 **和田 大海 氏**

■事業内容

壹 THE HOSTEL（宿泊施設）& 壹 PUBで、良質なお酒と音楽を楽しめる場となる大人の公民館を提供。

■創業のきっかけ

和歌山で生まれ育ち、高校卒業後は大阪で大学生活。その後バンドマン、営業マンと自身の活躍の場を探してきましたが、旅好き人好き変わり者の自分が思い描く理想のゲストハウスを作りたい！と考え脱サラ。単身カナダへ渡り観光業を1年間学び、帰国してすぐ友達の誘いもあり美波町でバックパッカーホステルを創業。ホステル創業から約1年半後、当初から構想にあったパブ事業を追加しました。

■創業時の苦労や工夫したこと

ホステル、パブ共に自分たちの手作りで唯一無二のものを作り上げることができましたが、ひとえに友人はじめ、地元の方々など多くの方々の支援がありここまで来れたことに感謝しています。資金面では、コロナ禍で厳しいなか、地元金融機関や保証協会のご支援で非常に助けられました。

■今後の展望

コロナ追加資金を得て、経営を安定するためのホステルと併設したパブができました。ただ泊まり、お酒を飲む場所としてではなく、地元、国内外の旅人が交わり、時には音楽イベント、ワークショップ、展示会など様々なカルチャーが交差する場所として、「日本じゃないみたい！」と言わせるような、異世界・異空間を創り出していきたいと考えています。

会社概要

- 業 種： その他の宿泊業/遊興飲食店
- 所在地： 徳島県海部郡美波町
- 電話番号： 0884-70-1654
- URL： <https://ichithehostel.com/>
- 創業日： 令和元年8月

経歴&支援履歴

- H26. 7月 大阪の産業機器メーカーの営業職として就職
- H30. 1月 カナダのリゾート地でホステル業を含む観光業に従事
- R1. 8月 和歌山県から徳島県へ移住
- R2. 5月 新型コロナウイルス感染症対応資金の実行
- R2. 11月 創業後のフォローアップ
- R2. 12月 新型コロナウイルス感染症対応資金の追加支援
- R3. 3月 強化事業を利用した情報サイト記事広告で移住創業事例として紹介



徳島県新型コロナウイルス感染症対応資金

つやき
艶肌



サドウ ナナ
代表 左同 七菜氏

■事業内容

徳島県産藍 × シアバターで、手荒れに悩む方の為の
ハンドケア商品(ワセリン不使用)の企画販売を行う。

■創業のきっかけ

美容師の仕事を続けていくうちに手荒れに悩み始め、
色々なハンドクリームを試しましたが改善されません
でした。色々調べているうちに手づくりされている方が
いる事を知り自分で作ってみたところ、手荒れが改善し
てきたので私のように手荒れに悩む方の為のハンドケ
ア商品を作りたいと思うようになりました。

■創業時の苦労や工夫したこと

原料の品質やロット数を合わせてくれる OEM 企業
を探すのが大変でした。資金調達では、最初の仕入れで
保証協会にお世話になり、その後コロナ禍で厳しい時も
追加融資に対応していただきました。さらに、販路開拓
のフォローもしていただき、人脈のない私にとってとて
も心強く創業後も相談に乗って頂ける事がとてもあり
がたかったです。

■今後の展望

追加融資を受けたことで商品を多く発注することが
でき、一人でも多くの方に商品を知っていただくことが
できます。手荒れに悩む方のお役に立てるよう努力と勉
強を続け、徳島県産藍の普及にもお手伝いできるような
活動をしていきたいと思っています。

会社概要

- 業 種： 医薬品・化粧品小売業
- 所在地： 徳島県鳴門市撫養町
- 電話番号： 088-678-8793
- U R L： tuyaki.com
- 創業日： 令和元年9月

経歴&支援履歴

- H11 美容師免許取得
- H28 手荒れに悩み手づくりで
ハンドクリームを作り始める
- H31 ハンドクリーム商品化
- H31. 12月 創業前相談
- R2. 3月 創業融資の実行
- R3. 2月 創業後のフォローアップ
- R3. 2月 新型コロナウイルス感染症対応
資金の実行



第5章 創業後のサポートについて

創業してからも、当協会では創業したみなさまのご相談に無料で応じています。

当初の計画通り事業が進んでいるかをこまめに検証していただき、問題点や課題が見つかったら手遅れにならないうちに、早めに対応する必要があります。経営等でお悩みの際は、当協会までご相談ください。

また、当協会では、創業時の支援のみでなく、創業した後の資金調達に対しても最大限のお手伝いをさせていただきます。みなさまのニーズに応えられるよう、各種保証制度をご用意しておりますので、ぜひご活用ください。

保証後の フォロー

当協会では、保証をご利用いただいたお客様に一定期間訪問等をさせていただきますので、事業の状況や抱えている問題や課題等をお気軽にご相談ください。

また、当協会では原則として、創業から3年間、創業推進課で担当させていただきます。

条件変更・ 追加保証の ご案内

氏名・社名・住所等に変更があれば、金融機関や当協会にご連絡ください。また、返済方法を変更したい場合や新たな借入れを希望する方は、当協会までご相談ください。

※保証に際しては、別途審査がありますのでご希望に添えない場合がございます。

徳島県信用保証協会創業相談窓口のご案内



徳島県信用保証協会では、創業するみなさまを全力でサポートするために「創業推進課」を設置しております。まずは、お気軽にご相談ください。

企業支援部 創業推進課

TEL.088-622-0254 (直通)

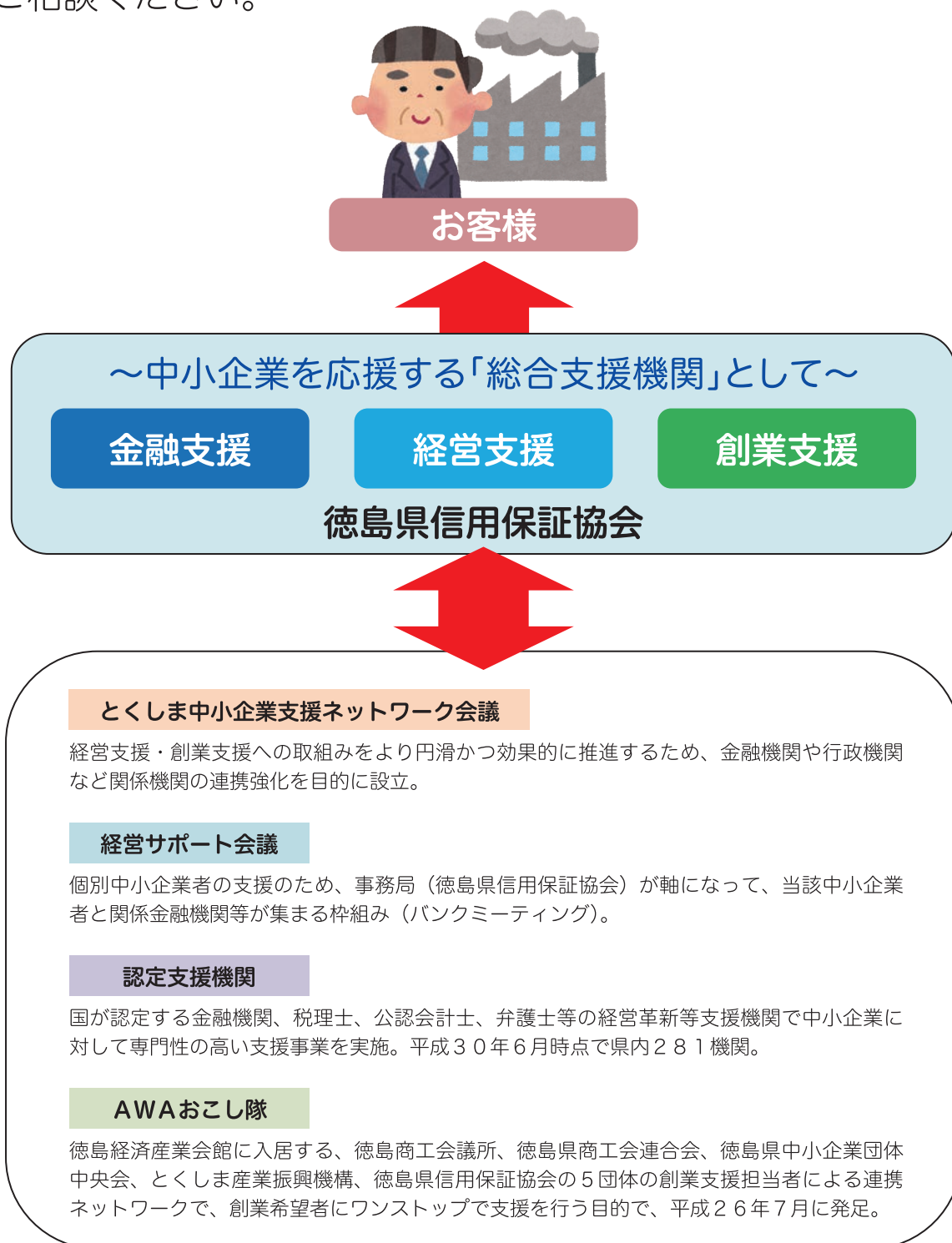
FAX.088-623-7632

<http://www.cgc-tokushima.or.jp/>

E-mail: sien@cgc-tokushima.or.jp

公的機関等とのネットワークを拡げ、 創業支援体制の機能強化を図っています。

徳島県信用保証協会は、信用保証業務をはじめ、相談・支援業務を通じ、関係機関との連携・協力を図り、創業してからも中小企業者のみなさまの経営をサポートさせていただきます。金融・経営に関すること等でお悩みの際は、当協会までご相談ください。





四国経済産業局 令和3年度信用保証協会中小企業・小規模事業者経営支援強化促進補助金事業

あなたの“夢”を応援します～創業するなら保証協会へ～
＜創業の手引き・事例集＞

平成28年10月31日 発行

編集・発行 徳島県信用保証協会



企業支援部 創業推進課

TEL.088-622-0254 (直通)

FAX.088-623-7632

<http://www.cgc-tokushima.or.jp/>

E-mail:sien@cgc-tokushima.or.jp