

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	32
(1) 税務署等への届出	//
(2) 労働保険関係の届出	33
(3) 社会保険関係の届出	//
2 許認可等の手続き	34
3 創業後に必要となること	//
(1) 経理	//
(2) 確定申告	35
(3) 税金	//
(4) 金融機関との取引	36
(5) 資金繰り	37
第4章 支援事例紹介 マッチング事例	38
創業支援事例	40
展示ブース紹介	48
第5章 創業後のサポートについて	49

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。

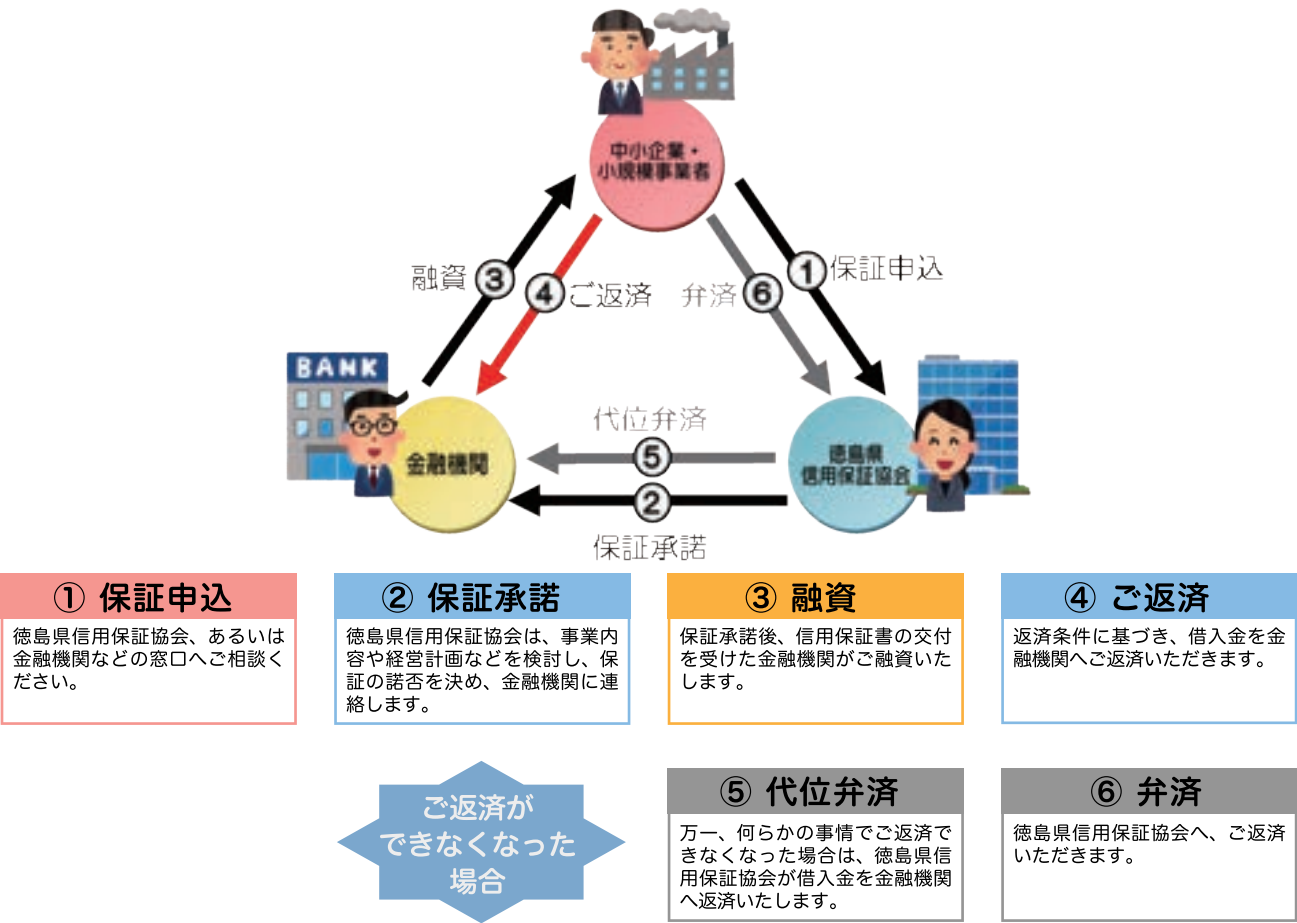
中小企業・小規模事業者のみなさまが、金融機関から事業に必要なお金を借りるとき、その保証人となって、お金が借りやすくなるようサポートしています。

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っては、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。



(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。

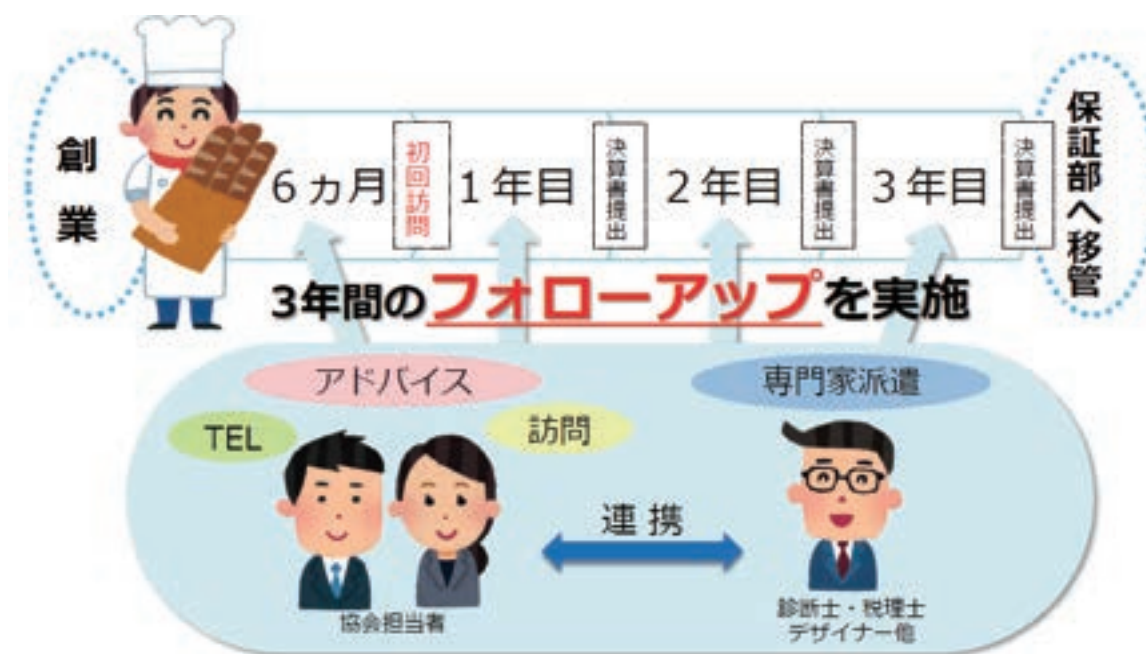
お客様と相談を重ね、ブラッシュアップしていくため、融資条件や利用制度の組立なども同時に行うことができ、事業計画書完成時点で保証付き融資が可能となります。



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

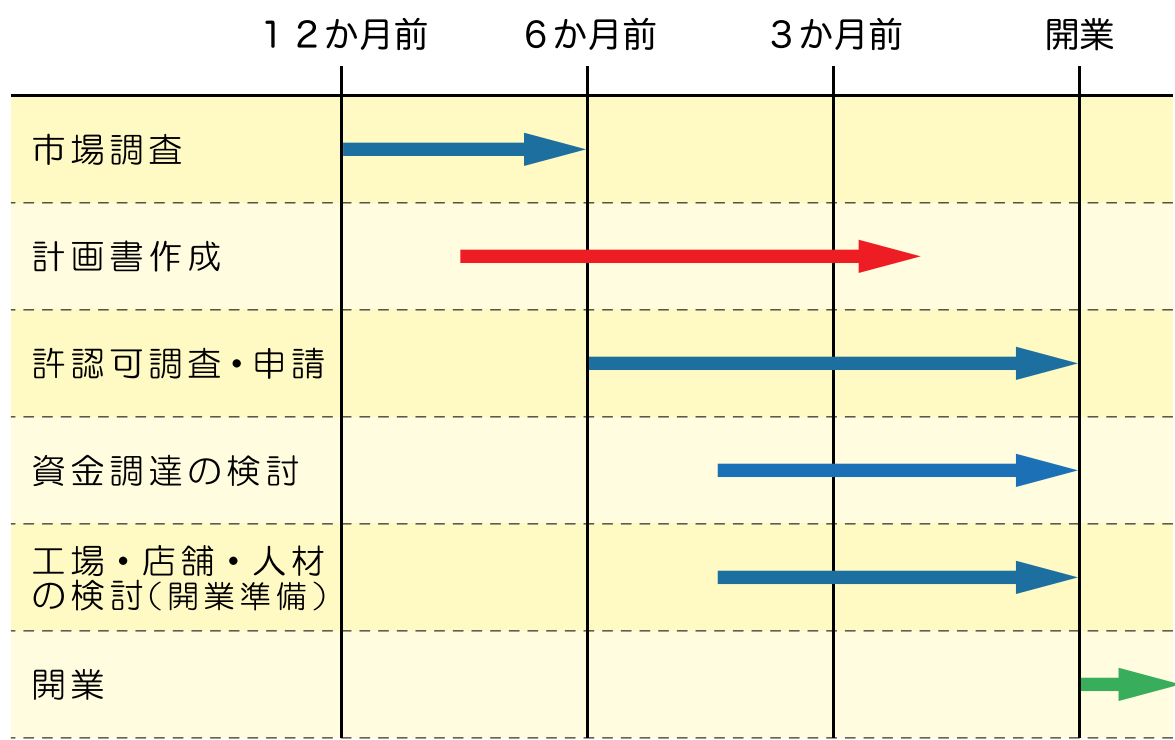
創業して間もない方は、何かと不安や悩みを抱えている場合があります。そのため、徳島県信用保証協会では、創業後3年間のフォローアップを実施しております。



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。

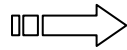
ご返済

- ◎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

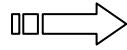
創業を成功に導くためには、まず、創業者であるあなた自身の準備が必要です。創業前に、自分自身の計画や決意を確認してみましょう。

やりたいことは明確ですか？



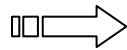
「何をするか」、「なぜやりたいのか」、「誰のために、何のためにやりたいのか」は創業の最大のポイントです。“創業動機”や顧客や社会に貢献する“理念”を一度深く考えてみる大切です。

事業を継続していく覚悟はありますか？



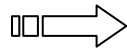
事業に対する意欲や情熱はありますか。事業開始後は想定外のトラブルやリスクも発生します。困難を受け止め、乗り越えていく精神力が必要です。また、事業を継続できる健康な体も必要です。

事業に関する知識や経験はありますか？



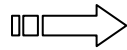
これから始める事業に必要な知識に加え、十分な経験があると、術・技能・ノウハウが身に付いているため、創業の成功率は高いといえます。

ご家族の理解は得られていますか？



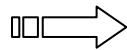
家族はもっとも身近な相談者です。また、家族は様々な面で支えとなってくれます。家族に対してきちんと説明し、理解と協力を得ることが大切です。

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。

創業計画書

氏名又は代表者名: 居住所:

【事業の概要】
【創業の動機について】

【事業エリアについて】

【対象顧客について】

【商品及びサービスの特性について】

【商品価格について】

【競争相手】

【協力者及びネットワーク】

【事業経営方法】

【事業所名称】 商号(個人事業)・会社名(法人事業) 【創業予定日】

【営業場所】 【業 種】

【営業許可の有無】 【営業日】

【人員体制】

【賃料の有無】

【設備数】

【販売先及び特徴】

【仕入先及び特徴】

STEP1 全体の構想・事業イメージ

STEP2 具体的な事業内容

STEP3 資金計画

STEP4 収支計画

3. 資金計画

【調達計画】

【調達計画】

4. 収支計画

【目標(経営分岐点)売上高】 * 粗利益率参考値: 業種別調査参照 %

【営業日数】月間 日 【平均客単価】 円 【繁忙期】 日/月 【閑散期】 日/月

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

【備付け】

開業前

開業後

来店客数UP策

注文品数UP策

固定費削減策

売上原価削減策

ワンポイント！

★なぜ、創業計画書が必要か？

創業計画書には、「書き出すことで見えてくるメリット」と「想いを伝え、協力者（メンター）を集める効果」があります。

「書き出すことで見えてくるメリット」には、頭の中身をアウトプットすることで整理ができ、現在の考え方における不足分や課題、次のアクションプランが見えてくることなどがあります。また、そのとき創業しなかったとしても、将来、創業を考えたときや補助事業などの申請書作成に役に立つでしょう。

「想いを伝え、協力者（メンター）を集める効果」は、他人にプランを説明する資料として活用し、相談することで計画がブラッシュアップされることが期待できます。

(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いられた方にも利用してもらう。落ち着いた雰囲気、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

【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。

【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。

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）		（閑散期）	
				1 か月×50%÷繁忙日数（8 日）	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、それにとまなう費用がかかる。
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、それにとまなう手続きが必要）。	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らえる場合もあります。

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

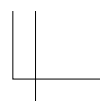
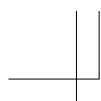
POP提案、高価格商品、滞在時間UP、サイドメニュー、レジ横物販、自社調味料、お土産、セット提案など

・お客様数を増加させるには… ⇒ 新規顧客獲得

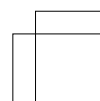
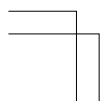
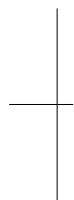
クチコミ、看板、外観、雑誌、マスコミ、チラシ配布、イベント企画、ホームページ、Facebook、ブログなど

・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	

(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

信用保証協会 御中

令和 年 月 日
西暦
(どちらかに○印を付けてください)

[申込人]

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

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	令和 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. 運転資金計画

名 称	金 額	積 算 内 訳
商品・材料等の仕入資金	千円	
人 件 費 等		
そ の 他 の 資 金		
計	A	

4. 設備計画

区分	土 地 ・ 建 物	面 積	取得方法 〔 自己・新築 取得・賃貸 〕	取得に要する資金	契 約 年 月 日	取得（完 成）年 月 日	
事業用 不動産	土 地	㎡		千円			
	建 物	㎡		千円			
	計	B (取得に要する資金)				千円	
区分	名 称	型 式 ・ 能 力	数 量	単 価	金 額	発 注 先	設置（完 成）年 月 日
機 械 器 具 ・ 什 器 備 品 等					千円		
	計	C (金額)					千円

5. 今回の資金計画による必要資金合計

A + B + C = 千円 (D)

6. 資金調達計画

自 己 資 金	預 金			預 金 以 外	
	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金 額	種 類	金 額
			千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他（具体的に）	
			千円	()	
自 己 資 金 合 計			千円		
借 入 金 等 (※)	借 入 先	年利	借 入 額	毎月返済額	借入期間
	今回の借入額	%	千円	千円	・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
	借 入 金 等 合 計		千円	調達資金 合計	D 千円

(※) 今回の資金調達計画の中による借入金等をご記入ください。

7. 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	

8. 販売・仕入先

主な販売先 ・受注先	販売・受注 予定額	回収方法	主な仕入先 ・外注先	仕入・外注 予定額	支払方法
	年 千円			年 千円	

9. 借入金等状況（※）

借入先等	資金使途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円

（※）現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください
（経営者本人が負担している保証債務も含まれます）。

10. 自己資金算定額

自己資金等	種類	明細			金額
	普通預金				千円
	定期性預金				
	有価証券等				
	入居保証金等				
	設備充当等				
	合計				①
借入金等	借入先	資金使途	残存返済期間	年間返済額	年間返済額の2年分 (2年以内のものは全額)
			ヶ月	千円	千円
	合計				②
自己資金額(①-②) =				③	

11. その他(計画に関する補足説明がありましたらご記入してください)

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 ・ 菓子製造業 ・ クリーニング業	・ 食肉販売業 ・ 魚介類販売業 ・ 医薬品等販売業	・ 理容業、美容業 ・ 旅館業 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 ・ 建設業 ・ 自動車整備業	・ 旅行業 ・ 廃棄物処理業 ・ ガソリンスタンド	・ 宅地建物取引業 ・ 運送業 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	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。
地方 税	個人事業税	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。	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。

<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 事例紹介 マッチング事例

アトリエタガミ

田上 茂氏

(タガミ シゲル)

ねこやまねこ/ねこやま菓子工房

竹内 美香氏

(タケウチ ミカ)

事業内容 貴金属や装飾品の製造・リメイク
SNS (Instagram) atelier.tagami

事業内容 カフェレストラン及び
焼き菓子テイクアウト専門店
SNS (Instagram) nekoyama_ponta



● 当協会のマッチング支援の経緯

当協会がフォローアップの際に田上さんの事業が新型コロナウイルス感染症の影響もあり、需要が減少した情報を入手しました。「貴金属や装飾品」と「カフェレストラン」で相乗効果が発揮できないか竹内さんに提案を行い、創業展示ブースの出展者間同士のマッチング第一号となりました。

● マッチング支援の効果

田上さんは「実物を直接見てもらえる場ができ販路開拓につながる」竹内さんも「新規顧客開拓ができ、ビジネスチャンスが広がる」と相乗効果に期待していただきました。

● マッチング支援の内容

1. コラボ商品のパッケージ化提案

プロポーズや結婚記念日向けに、田上さんの指輪と竹内さんのフラワーケーキのセット商品化提案

2. 商品提供の場の拡大

竹内さんの店内で田上さんの商品を展示販売

合同会社キセキ
篠原 実智子 氏
(シノハラ ミチコ)



合同会社ラシエイド
岩佐 英志 氏
(イワサ ヒデシ)

事業内容 重症心身障がい児対象の
通所支援事業
URL <http://miracle-kids.org/>

事業内容 運転リハビリ支援システム等
障がい者支援ツールの開発
URL <https://lachiaid.jp>



● 当協会のマッチング支援の経緯

当協会が合同会社キセキのフォローアップの際に、機能訓練の有資格者が退職したことで、休業を余儀なくされている情報を入手しました。障害者支援ツールの開発を手掛ける合同会社ラシエイドに有資格者紹介のご依頼を行いました。

● マッチング支援の内容

合同会社ラシエイドの代表者である岩佐さんは、一般社団法人徳島県作業療法士会の代表理事で、ご自身も作業療法士の有資格者です。岩佐さんご自身が時間の許す範囲で合同会社キセキの勤務を受託してくれました。

● マッチング支援の効果

合同会社キセキは機能訓練を実施できる有資格者を採用でき、7ヵ月ぶりに無事事業再開する事が出来ました。また、「子供たちにも人気者のおじさんになりました。SNSの活用提案など苦手部分もフォローしてくれてありがたい」と感謝していただきました。合同会社ラシエイドも、「開発型事業なので開発中の「送迎時見送りシステム」を現場で使ってみることで、改良点や問題点を確認したい」「介護する側される側双方により良いものにしたい」と意気込みを語ってくれました。

事例紹介 創業支援事例

お宿 すだち庵



代表
角田 雄士 氏
(ツノダ タケシ)

●事業内容

四国八十八霊場を巡礼されるお遍路さんをはじめ、四国周遊観光される方々の宿泊施設を提供。すだち庵を承継する為に徳島へ移住。

●創業のきっかけ

令和元年に自分の歩きお遍路の情報ネットワークの中で、すだち庵が閉鎖されると聞きつけ、この文化が途絶えないために事業承継することを決意しました。おかげさまで移住者の私を温かく迎え入れていただき、歴史あるお宿を引き継ぐことができました。

●創業時の苦労や工夫したこと

引き継いだお宿は老朽化しており、改装費が最初の想定以上に必要となり、資金調達の面では苦労しました。徳島県のふるさと納税クラウドファンディングにチャレンジし、最終的には目標金額の150万円を達成しましたが賛同者を募ることは大変でした。

●今後の展望

宿泊所を通して新しいお遍路の形を模索すべく活動していきます。十二番焼山寺は、十一番藤井寺からの「遍路ころがし」という難所で、歩きお遍路の方には重要なお宿になるので、お接待の気持ちで対応させていただきます。また、今後は、お遍路さんをサポートするアプリ開発が夢です。

会社概要

- 業 種: その他の宿泊業
- 所在地: 徳島県名西郡神山町下分字鍋岩180
- 電話番号: 090-2677-8000
- U R L: <http://sudachian.com/>
- 創業日: 平成31年1月

経歴&支援履歴

- H31. 1月 神奈川県でアミューズメントレンタルやカフェを経営。
- R3. 6月 神奈川県から徳島県へ1ターン移住
- R3. 7月 創業前相談
- R3. 7月 あったかビジネス認定
- R3. 8月 徳島県ふるさと起業家支援補助金採択
- R3. 8月 創業融資の実行



moku moku note Bakery & Cafe



代表
吉野 秀氏
(ヨシノ シュウ)

●事業内容

木の家、薪窯をセルフビルドし、自家製酵母のハードパンを焼くベーカリー。コミュニティカフェやゲストハウスとしても活用。

●創業のきっかけ

自然豊かな山で創造的な暮らしを求め、セルフビルドで木の家を建て、薪窯のパン屋の営みを夢見て移住してきました。パンをきっかけに、自然の中で子育ての豊かさや創作表現の喜びをシェアできる、地域の交流拠点となるような場所にしたい思いがありました。子どもが生まれ、育児の中で、山暮らしの素晴らしさを改めて実感しています。

●創業時の苦労や工夫したこと

セルフビルドの建築は時間がかかることは分かっていた、熱い思いだけで資金面を乗り越えられるか不安を抱えていました。保証協会にアドバイスをいただきながら事業計画、収支計画を見直したことで、自信を持って進めていくことができました。融資だけでなく、起業家支援クラウドファンディングに挑戦する際にも、手厚いサポートをしていただき感謝しています。

●今後の展望

セルフビルドは道半ばですが、夢の第一歩である、手作り薪窯のベーカリーをスタートすることができました。セルフビルドを続け木の家を完成させ、訪れる人に癒しと感動を与える、コミュニティカフェ&ゲストハウスを運営していきたいです。

会社概要

- 業 種: 菓子パン小売業
- 所在地: 徳島県吉野川市美郷大野97番地
- 電話番号: 090-5452-0402
- U R L: <https://instagram.com/mokumokunote/>
- 創業日: 令和2年7月

経歴&支援履歴

- H20. 4月 愛知県から徳島県へ1ターン移住
- R2. 6月 創業前相談
- R2. 7月 あったかビジネス認定
- R2. 8月 徳島県ふるさと起業家支援補助金採択
- R2. 10月 まちしごとファクトリー2020 受講
- R3. 10月 創業融資の実行



とみ整骨院



代表

森下 麻衣 氏

(モリシタ マイ)

●事業内容

地域密着の接骨院。骨折、脱臼、捻挫を中心に「整復」「固定」「後治療」を施して、患部の自然治癒力を高めています。

●創業のきっかけ

幼稚園から柔道を始め、中学生の時に肘を痛めました。高校時代に肘の手術を行い、リハビリで接骨院にかようことになりました。その時に初めて柔道整復師の仕事を知ることになりました。わたしも、人の役に立てる仕事がしたいと強く思い、高校卒業後関西の専門学校へ入学し、卒業後大阪のクリニックで修行しました。

●創業時の苦労や工夫したこと

創業を決めた時、仕事に対する知識はあるものの、創業に関する資金計画や事業計画等の知識は全くなく何から始めれば良いのか不安でした。店舗が決まり保証協会に相談に行き、事業計画書を作成し創業へ導いて頂きました。来てくれた患者さんが落ち着ける接骨院を作りたく内装もこだわりました。

●今後の展望

一人一人の患者さんと向き合い、丁寧な施術を心がけています。

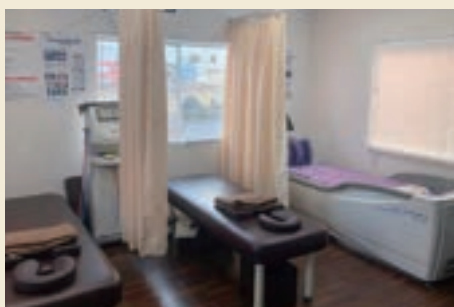
この接骨院に来てよかったと思ってもらえるよう日々勉強に励んでいます。今後は接骨院も行いつつ、地域に恩返しできるよう柔道教室も開設したいと思っています。

会社概要

- 業 種: 療術業
- 所在地: 徳島県阿波市市場町山野上字大西10-6
- 電話番号: 0883-36-9300
- Instagram: tomit_omi217
- 創業日: 令和3年11月

経歴&支援履歴

- H21 中学時代に柔道全国大会と世界大会優勝
- H28. 4月 関西医療学園卒業後、整形外科よねだクリニック勤務
- R3. 5月 大阪府から徳島県へUターン移住
- R3. 9月 創業前相談
- R4. 1月 あったかビジネス認定
- R4. 2月 創業融資の実行



綺羅星雑貨店



代表
正治 真紀 氏
(ショウジ マキ)

●事業内容

コンテナハウスで、ヨーロッパアンティークの雑貨セレクトショップ&ハンドメイド作品の委託販売も行う。

●創業のきっかけ

創業塾や起業・創業セミナーなどを受講しながら「自分の店を持つ」という夢を実現させるタイミングを考え、末子の小学校入学を機に創業を決意しました。アパレル業界の大量生産、大量廃棄という体質に疑問を持ち、人とモノの関係性を見直す場所、モノを通じて人と繋がる場所にして、自分らしいセレクトショップを創りたい想いがありました。

●創業時の苦労や工夫したこと

自宅敷地に設置したコンテナハウスを店舗にすることによって低コストで店舗オープンの準備を進めました。徳島ではあまり前例のないスタイルの店舗のため、事業計画を理解していただくために説明や資料の準備が必要でした。創業前相談ではどうしても近視眼的になりがちな事業計画に対して的確なアドバイスをいただきました。

●今後の展望

ここでしか出会えないモノ、買えないモノをコンセプトに個性的な品揃えに磨きをかけ、枠に捕らわれず、個人商店だからこそできることで地域の活性化に貢献したいと考えています。
自分の好きな世界観のドール専門店として展開したいです。

会社概要

- 業 種: その他の織物・衣服・身の回り品小売業
- 所在地: 徳島県板野郡藍住町奥野字和田80
- 電話番号: 050-8881-4900
- U R L: <https://kiraboshizakka10.shopinfo.jp/>
- 創業日: 令和3年4月

経歴&支援履歴

- H8. 4月 アパレル業界を中心に販売員、バイヤーとして就職
- R1. 11月 藍住町創業塾修了
- R2. 10月 女性起業塾修了
- R3. 2月 創業前相談
- R3. 3月 あったかビジネス認定
- R3. 3月 創業融資の実行



株式会社 Mirea



代表

大西 実希 氏

(オオニシ ミキ)

●事業内容

育児中のママをサポートする【子育て支援創造スペースミレア】とは、ママのためのワークショップや自然派食品の販売を主事業としママ向けの企業紹介・求人サイトの運営、女性DX人材育成講座も行います。

●創業のきっかけ

私自身が産前から産後そして仕事復帰にあたり育児との両立の難しさから、幸せな子育てが苦しさで押し潰されそうになりました。その経験から女性やママ『家族』向けの切れ目のない継続的なケアが必要と感じました。そのケアを探して見たものの徳島では見つからない。ないなら自分が『チーム』で創りたい。1人でも多くの女性やママと共に力を合わせて生きていきたいと思いました。その姿と背中を未来ある子どもたちに見せていく決心が創業のきっかけです。

●創業時の苦労や工夫したこと

民間の子育て支援事業の立ち上げは、徳島では前代未聞で創業までとても大変でした。ビジネスとしてどう運営していくのか確立できていない中、ブラッシュアップし続けしっかり事業計画をたて、たくさんのご助言、融資や補助金のおかげでミレアOPENが実現できました。そして法人会員様向け事業の強化ができています。

●今後の展望

女性やママ、家族を包括的に支援する環境はコロナ禍はもちろんですが少子高齢化社会が進む日本では継続的に必要だと思っています。行政や企業そして、ひとりひとりが当事者=『チーム』となり、良い循環を創り出していきます。私にできること、女性総合支援スペースの環境づくりに向けてひとつひとつ動いていきます。

会社概要

- 業 種: その他の食料品小売業
- 所在地: 徳島県板野郡藍住町東中富字直道傍50-8
- 電話番号: 088-676-3067
- U R L: <https://www.mireatokushima.com>
- 創業日: 令和3年6月

経歴&支援履歴

- H27. 12月 家業の飲食店に就職
- R3. 7月 創業前相談
- R3. 7月 あったかビジネス認定
- R3. 8月 徳島県ふるさと起業家支援補助金採択
- R3. 10月 女性起業塾修了
- R3. 10月 創業融資の実行
- R3. 11月 藍住町創業塾修了



有限会社 鶴亀



代表
町田 慎介 氏
(マチダ シンスケ)

●事業内容

山間部を再生する収益確保手段としての小水力発電事業。徳島県の山間部でエネルギー収益活動が出来る様になり、賑わいづくりを可能にする。

●創業のきっかけ

自給自足の生活を目的に徳島県の山間部に移住しました。しかしエネルギーの確保が最大の課題であるとわかり、小水力発電に着目しました。1年間の試行錯誤の末、DIY試作機で2KWの発電に成功しました。地域の方々を巻き込みFITで20年の売電を実施し、山に眠る水資源を活用して山間部を豊かにしようと思い創業しました。

●創業時の苦労や工夫したこと

日本では民間の小水力発電の前例が殆ど無く問い合わせる先も無く、電力会社や関係する官庁や金融機関すべて手探りで交渉し、現在でも苦労が続いています。現在の法律は電力会社が大型のダムを作り発電する事が前提に作られているので、すべてをクリアするには大型のダム発電と同等の許可や書類そして審査が必要になります。一部改正されていますがまだまだハードルの高いものに成っています。

工夫した事は、相手は変わらないので自分が変わったと言う事です。自分が変わらなければ何も話が進まないと感じました。

●今後の展望

小水力発電は、メンテナンスを怠らなければ何十年何百年にもわたり電気をつくり続けます。FIT買取期間中に借入れの返済をする事が可能で、FIT終了後でも山間部で自由に使える電気をつくり続けるので、山間部で何世代にもわたり豊かに生活を送る事が出来る様になり山間部を発展させる礎とする事が出来ると思います。

会社概要

- 業 種: 電気業
- 所在地: 徳島県美馬郡つるぎ町一宇字赤松5-14
- 電話番号: 090-2523-5336
- 創業日: 平成16年7月創業
(令和3年7月小水力事業着手)

経歴&支援履歴

- H27. 11月 東京都から徳島県にターン移住
- H28. 9月 小水力発電事業のため休眠会社を復活
- R2. 7月 創業前相談
- R3. 10月 創業融資の実行



w y w y 合同会社



代表
藤澤 勇樹 氏
(フジサワ ユウキ)

●事業内容

AIとクラウド分野(Googleアプリ連携、データ一元化、業務効率化など)のIT活用を支援する事業。

●創業のきっかけ

前職のIT教育のベンチャー企業において、AIとWebを学びたいというニーズを感じたからです。私の10年以上のITエンジニアとしての実務経験、妻・祥子の約3年のAI講師としての実務経験を活かし、DXを推進する企業での人材育成の需要を見越して、AI・Web分野のIT教育サービス事業を創業しました。

●創業時の苦労や工夫したこと

苦労した点は、Udemy(動画教材)の作成時間が想定の4倍程度かかってしまい、計画通りにリリースが進まず、売上げがなかなか確保できなかったことです。工夫としては、外部サービスの購入、既存サービスの研究など企画の精度を高めたことです。動画教材は、再収録が難しく、手戻りのコストが高いためです。

●今後の展望

動画教材で扱った技術を生かし、IT活用(システム導入、IT人材育成など)を支援するサービスを提供できる会社になりたいと考えております。

会社概要

- 業 種: インターネット付随サービス業
- 所在地: 徳島県徳島市南島田町2丁目58-3オレス南島田B棟
- 電話番号: 090-4180-8401
- U R L: <https://wywy.jp/>
- 創業日: 令和3年7月

経歴&支援履歴

- H20. 3月 早稲田大学ビジネススクール(MBA課程)卒業後、開発エンジニアとして様々なWebサービスの開発に携わる
- H31. 1月 IT教育サービスのベンチャー企業でCTOを担当
- R3. 3月 とくしまオンライン移住体験ツアーに参加
- R3. 5月 創業前相談
- R3. 7月 長野県出身 東京都から徳島県へJターン移住
- R3. 7月 あったかビジネス認定
- R3. 8月 創業融資の実行
- R3. 10月 まちしごとファクトリー2021 受講



手作りジェラート ファーレ



代表

矢島 秀樹 氏

(ヤジマ ヒデキ)

●事業内容

藍住町の老舗ジェラート店を事業承継し、地元食材にこだわった手作りジェラート店「ファーレ」の創業。

●創業のきっかけ

当店のファンとして、20年前に先代オーナーがオープンした当初から一顧客として利用していました。先代オーナーが高齢で引退を考え、引き継ぎ希望者を探していることを聞き、せっかくの味がなくなってしまう事が残念で、事業承継を決意しました。家族も賛成してくれたので、手伝ってもらう形で創業する事が出来ました。

●創業時の苦労や工夫したこと

オープンしてすぐ、たくさんの常連さんたちに来店いただき、長年藍住町で営んできた先代オーナーの人柄と味は、本当に地元で愛されていたんだと実感しました。お客様はもとより取引業者様とも人間関係を構築できるよう丁寧なコミュニケーションを心掛けるようにしています。

●今後の展望

基本的には今までお客様に愛された先代オーナーから受け継いだレシピを踏襲し、少しずつ、承継した技術を生かした新メニュー、新商品に取り組みたいです。今後、地元の藍住町近辺の農家との連携や全国への通信販売に力を入れていきたいです。

会社概要

- 業 種: 菓子・パン小売業
- 所在地: 徳島県板野郡藍住町矢上川向5-1
- 電話番号: 088-693-2377
- U R L: https://www.instagram.com/gelato_fare/
- 創業日: 令和3年1月

経歴&支援履歴

- H27. 5月 機械関係の営業職として就職
- R2. 11月 藍住町創業塾修了
- R3. 1月 創業前相談
- R3. 1月 事業承継
- R3. 3月 創業融資の実行
- R3. 6月 あったかビジネス認定



令和4年度 徳島県信用保証協会 創業支援ブースの紹介

当協会の創業展示ブースの設置経緯

当協会では、平成30年より、保証をご利用いただき創業された皆さまへのフォローアップ支援策として、4階コミュニケーションスペースにおいて商品やサービスをPRする「創業展示ブース」を設置しています。

また、創業展示ブースの出展者を対象に、新型コロナウイルス感染症により厳しい環境に置かれている创业者の新たな事業展開の一助となるように、令和3年5月にマッチング支援も始めました。

展示ブースの紹介

- 長原皋月:書道家・書道教室
- 綺羅星雑貨店:雑貨のセレクトショップ
- ゆいたび:藍染め製品・マスクの販売
- Bilton flower design:オリジナル造花のショップ
- 艶肌 (tuyaki) :藍を活用した化粧品
- ピクニック:犬のトリミングサロン
- 川人紳平:動画クリエイター
- RERAISE:パーソナルトレーニングジム
- 畑名みそ:みその製造販売
- ADLIB:バイクの電飾専門サービス
- アトリエタガミ:貴金属のオーダーメイドや修理
- ねこやまねこ/ねこやま菓子工房:八万町でカフェレストラン
及び焼き菓子テイクアウト専門店経営

毎年10月を目安に出展事業者のリニューアルを実施しています。
展示PRをご希望があれば当協会までご連絡ください。

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「地方創生部 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。

地方創生部 創業推進課

TEL.088-622-0254 (直通)

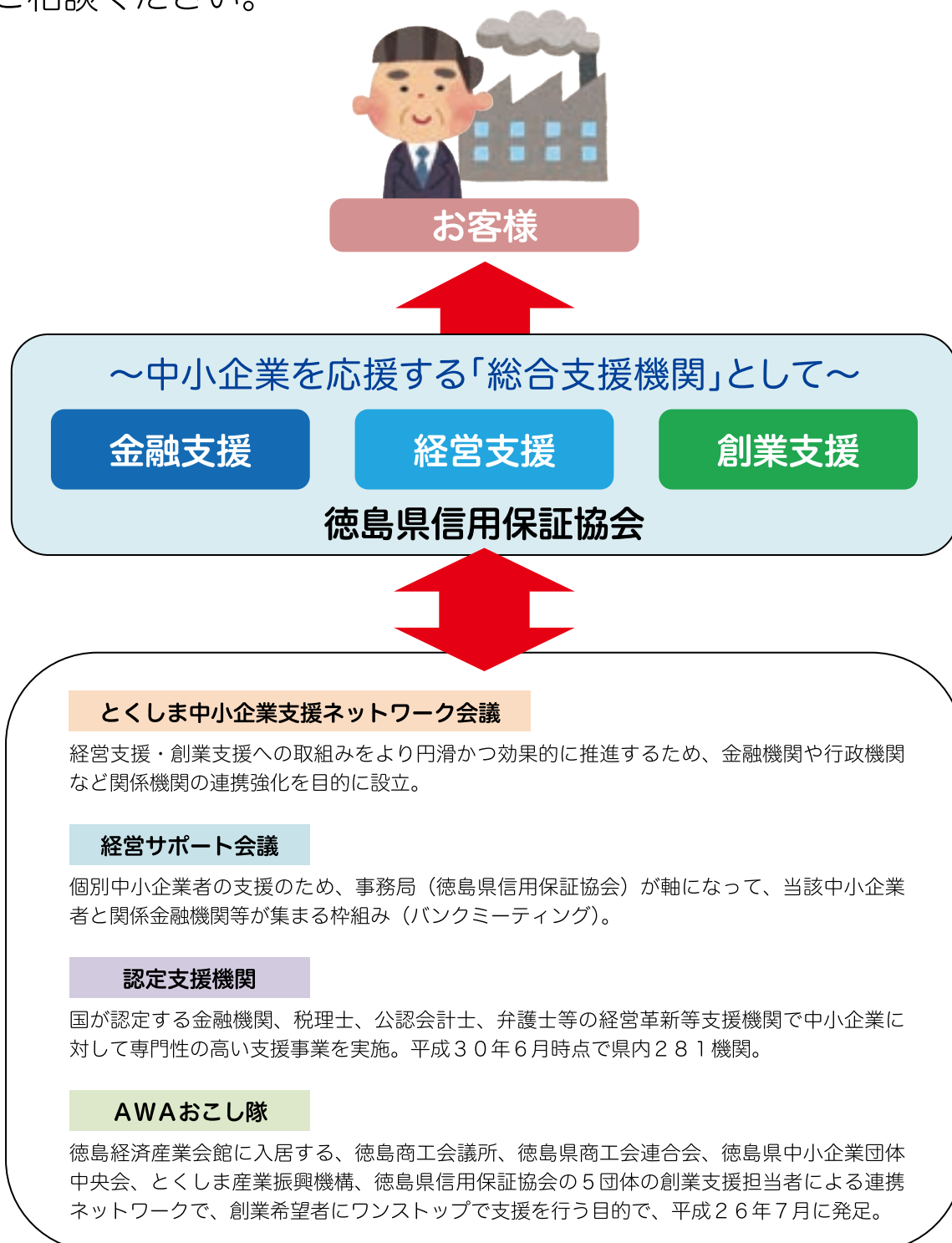
FAX.088-623-7632

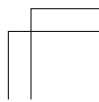
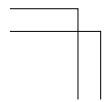
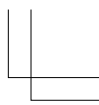
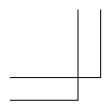
<https://cgc-tokushima.or.jp>

E-mail: startup@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4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

 徳島県信用保証協会

地方創生部 創業推進課

TEL.088-622-0254 (直通)

FAX.088-623-7632

<https://cgc-tokushima.or.jp>

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