



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・夜間創業相談会	//
(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 YouTube 動画プロモーション支援事例	38
創業支援事例	40
創業支援ブース	46
第5章 創業後のサポートについて	47

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。

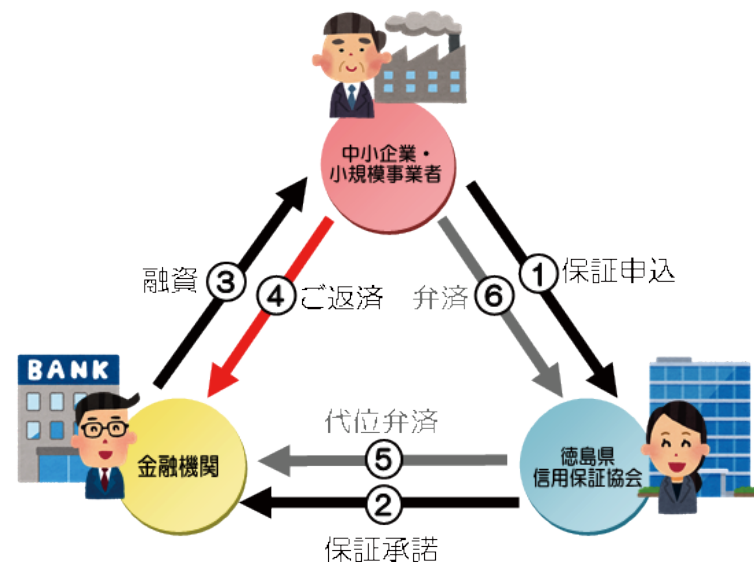
中小企業・小規模事業者のみなさまが、金融機関から事業に必要なお金を借りるとき、その保証人となって、お金が借りやすくなるようサポートしています。

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。



- ① 保証申込**
徳島県信用保証協会、あるいは金融機関などの窓口へご相談ください。
 - ② 保証承諾**
徳島県信用保証協会は、事業内容や経営計画などを検討し、保証の諾否を決め、金融機関に連絡します。
 - ③ 融資**
保証承諾後、信用保証書の交付を受けた金融機関がご融資いたします。
 - ④ ご返済**
返済条件に基づき、借入金を金融機関へご返済いただきます。
 - ⑤ 代位弁済**
万一、何らかの事情でご返済できなくなった場合は、徳島県信用保証協会が借入金を金融機関へ返済いたします。
 - ⑥ 弁済**
徳島県信用保証協会へ、ご返済いただきます。
- ご返済ができなくなった場合

(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、金融業、性風俗関連特殊営業、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用途

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。

(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。

(1) 創業前相談、休日・夜間創業相談会

◆ 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・夜間創業相談会

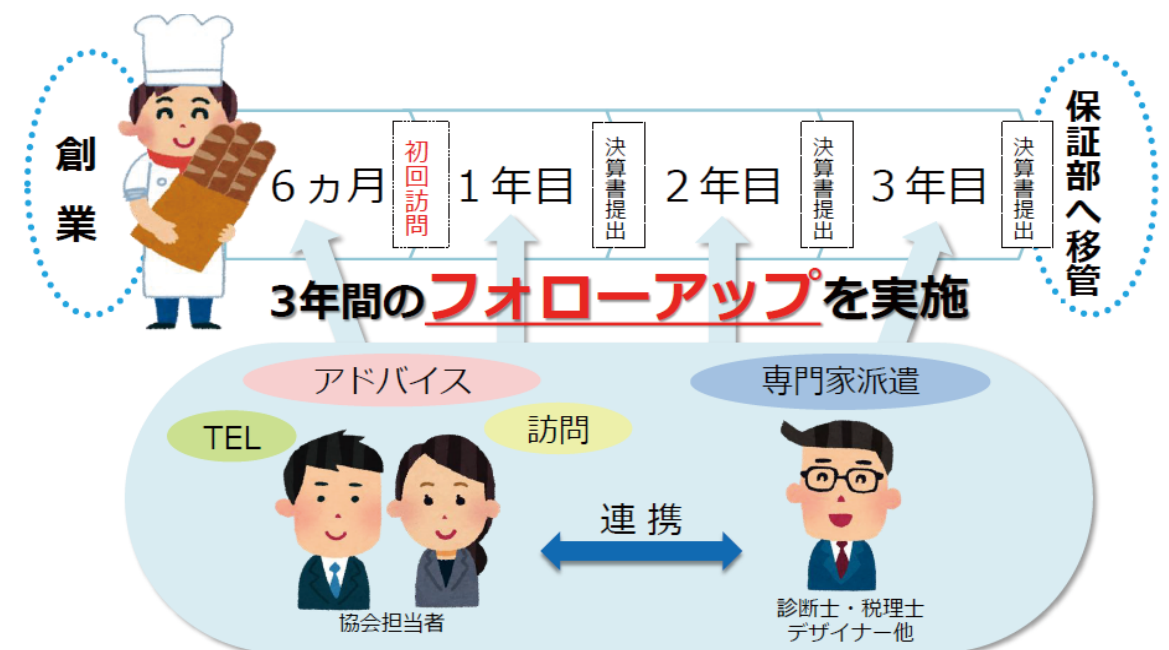
平日や日中、お勤めなどで窓口に来られないお客様のために、事前予約制で個別相談も行っております。

休日 毎月第3日曜日(9:00~12:00)
夜間 毎月第1水曜日(17:00~19:00)

※Web会議システムを使ったオンライン相談対応も行っております。

(3) 創業後のモニタリング

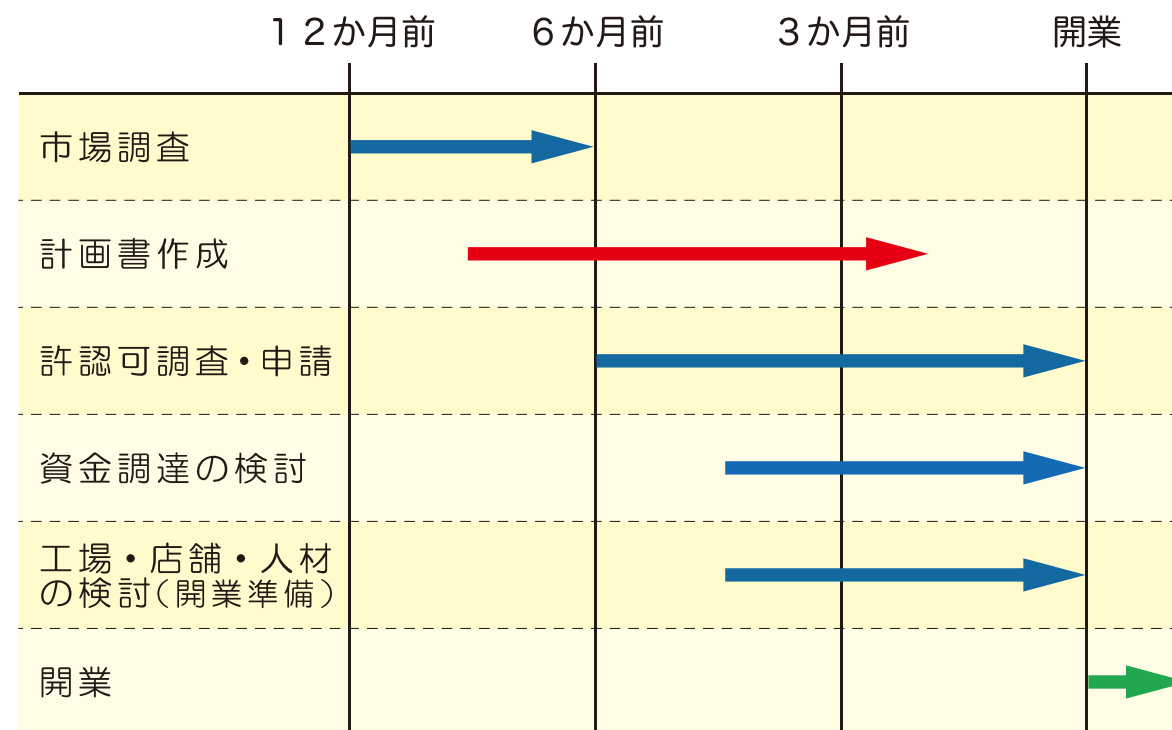
創業して間もない方は、何かと不安や悩みを抱えている場合があります。そのため、徳島県信用保証協会では、創業後3年間のフォローアップを実施しております。



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】

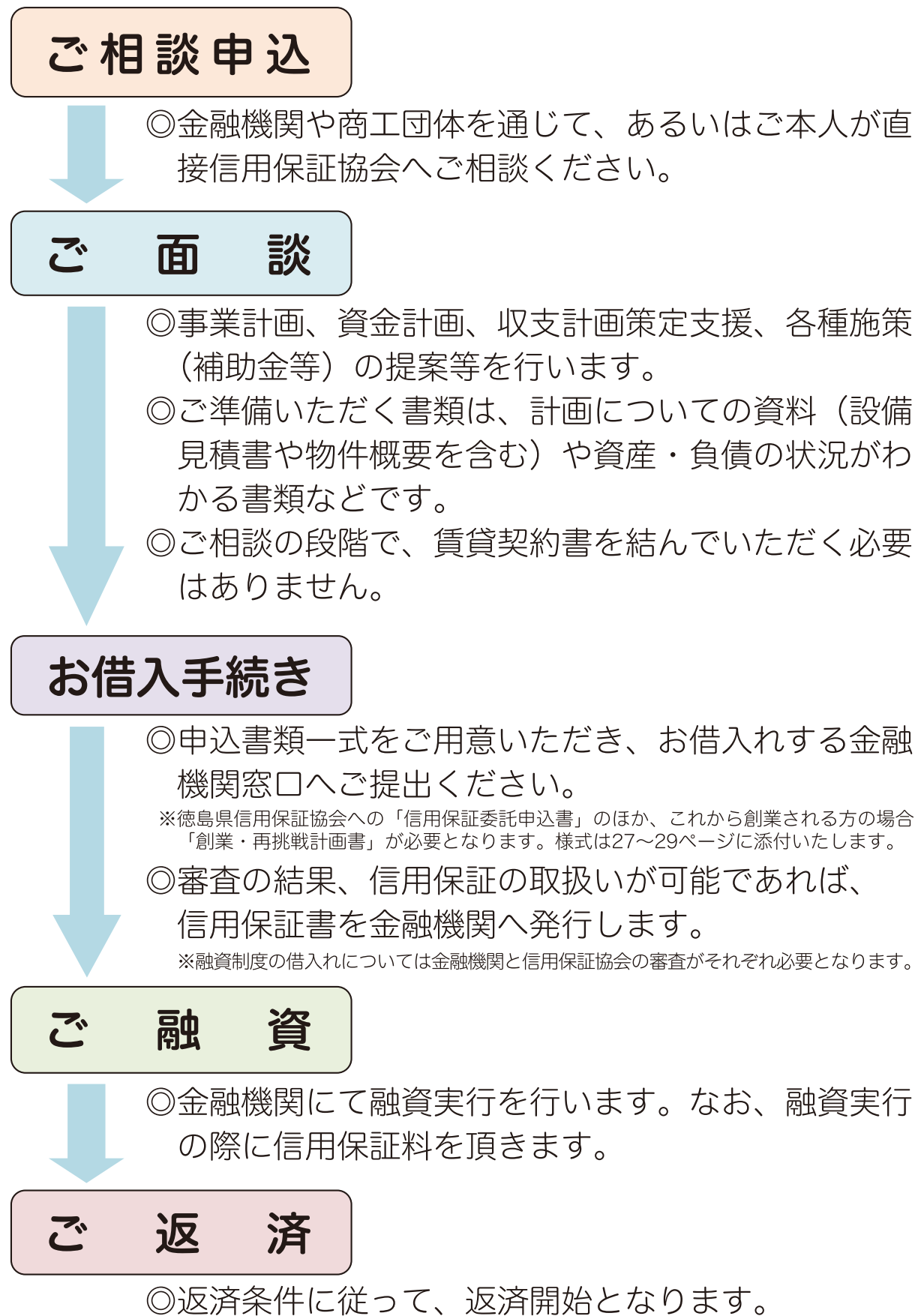
- ホームページ作成
- Facebook、Instagram
- 名刺作成
- チラシ配布
- ポイントカード検討
- 地方雑誌へオープン掲載依頼
- 近隣へ挨拶まわり
- マニュアル作成(業務、清掃など)
- オペレーションの練習
- 試作
- テスト開店(プレオープン実施)

【オープン後】

- 売上帳簿(毎日)
- 5S(「整理」「整頓」「清掃」「清潔」「躰しつぱ」)の実施
- Facebook、Instagram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

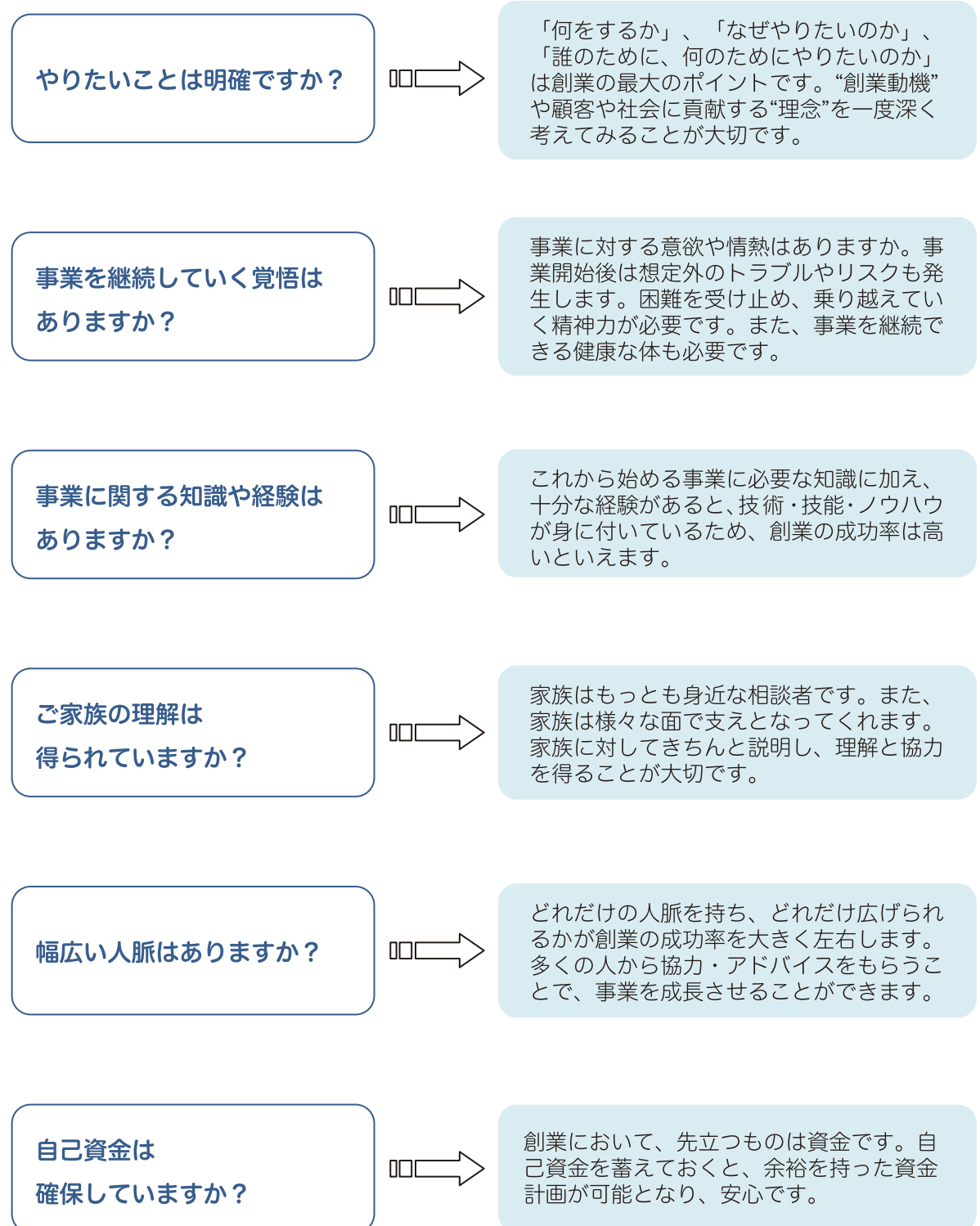
2 徳島県信用保証協会ご利用の流れ

ご利用の手続きは、一般的に次のとおりです。



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。



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、创业者の「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。创业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

<p>STEP 1 全体の構想・事業イメージ</p>	<p>○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。</p> <p>○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。</p>
<p>STEP 2 具体的な事業内容</p>	<p>○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。</p> <p>○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。</p>
<p>STEP 3 資金計画</p>	<p>○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。</p> <p>○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。</p>
<p>STEP 4 収支計画</p>	<p>○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。</p> <p>○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。</p>

STEP 1 全体の構想・事業イメージ

STEP 2 具体的な事業内容

STEP 3 資金計画

STEP 4 収支計画

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：○○○○ 現住所：○○市○○町○○○○

1. 事業の概要

【創業の動機について】
居酒屋○○の系列店で、○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○○県産の○○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】
○○川とJR○○線の○○駅から○○駅に挟まれた○○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○○歳代の未婚の○○で、徳島県人のみならず、出張や転勤で徳島に来られた方にも利用してもらおう。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、○○県産の「○○牛」を提供する。看板商品として「○○」や「○○」を筆頭に○種の○○と、サイドメニューのこだわり商品○○を筆頭に○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) ○○円～○○円
・一品：○○円～○○円 ・サラダ：○○円～○○円
・飯物：○○円～○○円 ・汁物：○○円～○○円
・デザート：○○円～○○円 ・飲み物：○○円～○○円

【競争相手】

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

【協力者及びネットワーク】

名称	協力頻度	協力内容
○○○○	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。
○○○○	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）
○○○○○

【営業場所】
○○市○○町○○○○

【営業許可の有無】
許可名称：飲食店営業許可
許可名称：○○○○○

【人員体制】

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

【開業予定日】
令和○○年○○月○○日

【業 種】
○○○○○

【営業日】
○：○○～○：○○（○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
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「○○160円」や「○200円」の串焼き一品料理の「○○○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	○%	手形	○日×○日回収
○商会	○%	現金	○日×○日回収
○興業	○%	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。

【座席数】

カウンター	テーブル	合 計
6席	4人掛け×1脚=4席 2人掛け×1脚=2席	10席

【賃料の有無】

家賃	共益費等	駐車場	合計
○○○円	○○○円	○○○円	○○○円

【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
○○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。

3. 資金計画

【運用計画】

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	○○銀行○○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、ト化用品		千円	
	その他	250千円			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	○○銀行○○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	
	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ヵ月	1日	（繁忙期） 1ヵ月×30日＝繁忙日数（8日）	（閑散期） 1ヵ月×30日＝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
粗利率率	(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○○枚をもとに開業案内状と、○○新聞○○専売所を利用して配布エリア○○戸に対してチラシを配布する。	来店客数UP策 注文頻度の少ないメニューのうち粗利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。
合計○○○に対する周知を行いそのうち○○%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。	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、パートがいなくて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○○の廃棄ロスを削減するために最初は○○商品、次に○○商品に転嫁、さらに○○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。「店舗を中心に〇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。

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、売上やそれにとま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、見積書を手に入れ、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。

○資金調達の方法と優先順位

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、徳島大正銀行、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・ビヤホール: 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。

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

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、開店イベント等を行うなど、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、割引き特典、メルマガ、LINE@、アンケートなど

< 様 式 >

※当協会HPからダウンロードしてご利用頂けます。

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× 人掛け× 脚＝ 席 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】

令和 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	%

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）
小計	千円		小計	千円
設備資金	店舗取得費	千円	借入金	千円
	店舗改装費	千円		千円
	機器購入費	千円		千円
		千円		千円
	その他	千円		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】 *粗利益率参考値：業種別審査辞典 %

項目	1年間	1ヵ月	1日	（繁忙期）	
				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
粗利益率	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
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]

住所

会社名

氏名または
代表者名

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。

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 西暦 年 月 日
業種		資本金	[会社設立(予定)の場合] 円
許可等 <small>[許可等取得が必要な場合]</small>	(種類) <small>(許可・免許・登録・認証の別を記入)</small>	(根拠法) <small>[取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法)]</small>	
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			
<small>[会社設立予定の場合]</small> 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 <small>[自己・新築 取得・賃貸]</small>	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	m ²		千円			
	建物	m ²		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

	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
自己資金			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。

(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行われます。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16日から3月15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とと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16日から3月15日に税務署に申告（確定申告）します。
地方税	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。
	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16日から3月15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
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。

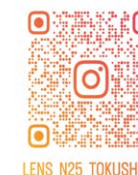
第4章 事例紹介 YouTube動画プロモーション支援事例

LENS



代表
大汐 典子 氏
(おしお のりこ)

- 事業内容: 写真撮影、映像クリエイター
- SNS (Instagram): https://www.instagram.com/lens_n25_tokushima/



LENS_N25_TOKUSHIMA

● JouZo BEER BASE のPR動画製作のポイント

JouZoの住友社長は、クラフトビールのコンセプトや見せ方をご自身でしっかり練られており、最初のインタビューの内容をもとにして映像化してみました。こだわった点は、写真の構図を意識した映像向けの構図とコントラストです。カッコいい男性の力強い製造シーンと店舗内は女性向けの優しい雰囲気のでるコントラストを演出してみました。音楽は、出だしをカッコよく、途中から優しい感じになるよう2曲を使い分けしてみました。クラフトビールの製造販売にとどまらず、地域を活性化したいというエネルギーが少しでも映像として伝われば嬉しいです。



動画はこちらから



● 一竿風月のPR動画製作のポイント

初めて訪問した時に店舗前に立った時から、今回の映像ストーリーがイメージできました。勝浦町の素晴らしい風景写真から店舗のたたずまい、そば粉からそばが出来るまでの過程、そして、お客様にお出しするまでをインタビューをもとに物語として映像化してみました。音楽は、最初は落ち着いた感じから少しずつ勢いがあるような演出を出しています。派手さはないですが、素朴でシンプルな感じを演出する映像に仕上げ、一度行ってみたい、食べてみたいと思っていただければ幸いです。



第4章 事例紹介 創業支援事例

こや企画



代表
太田 元彦氏
(おおた もとひこ)

●事業内容: 芸能事務所、映像クリエイター、SNSサポート
●YouTube:
<https://youtube.com/@KOYAKENTOKUSHIMA/>



●WORK OUT BASE 24のPR動画製作のポイント

低価格帯のなかでも美や健康を発信できるように、シンプルかつシックなイメージで制作しました。インタビューの撮影で、想いが強いオーナー様だと感じたためインタビューを長めに撮影して、自身の言葉で想いが伝わるように編集を意識しました。

また、女性客をターゲットにしたいとのことで、女性のモデルさんがトレーニングしている風景や、様々なトレーニング器具が多数あることが伝わる編集をしました。

音楽は、動画の雰囲気に合わせて、強く、カッコいい自分になるために努力するイメージの音楽を選曲しました。自分を変えてみたい、カッコいい自分になりたいと思って一度通ってみてもらえると嬉しいです。



動画はこちらから



●C.Q.B FIELD ALPHAのPR動画製作のポイント

撮影前のヒアリングの時に、サバイバルゲームの常連でなく、子どもなどの初心者・未経験者に一度体験してほしいとオーナー様が言っていたので、撮影は、知り合いの中学生たちに来ていただき撮影しました。撮影時に、実際にゲームをしていただき、カット数を増やして子どもたちが楽しんでプレイしている様子が印象に残るように編集をしました。

音楽は、怖い雰囲気にならないようにつ、日常から切り離されたシーンで活躍するカッコいい自分がライフラインを持つイメージで選曲しました。

友達たちと一緒にゲームする楽しさを体験してほしいです。



動画はこちらから



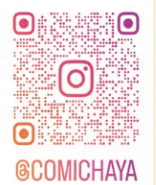
古見茶屋・発酵一字



代表
小野寺 未希氏
(おのでら みき)

会社概要

- 業 種: 農家民泊
- 所在地: 徳島県美馬郡つるぎ町一宇赤松6-15
- 電話番号: 080-8010-6254
- Instagram: <https://www.instagram.com/comichaya/>
- 創業日: 平成30年7月



●事業内容

築80年以上の古民家を改装した民泊「古見茶屋」と、調味料研究者としてオーガニックネットショップ「びきにき」の運営やワークショップ。

●創業のきっかけ

結婚前につるぎ町一宇を訪れた時、「なんておもしろい集落なんだろう」と感じて、6年前に移住しました。その時に、親せきの方が「空き家でなんかしてくれへんか」と街道沿いの古民家を貸してくれたので、この暮らしを体験できる農家民泊をやろうと創業を決意しました。

●創業時の苦労や工夫したこと

苦労したことはやはり資金調達です。最初の「古見茶屋」は自己資金でDIYなどをしながらオープンができたのですが、隣の「発酵一字」をオープンしようとなった時に資金を調達しようとクラウドファンディングに挑戦しましたが、思うように資金が集まらず、最終的に金融機関から資金を借りれたことでオープンできました。

●今後の展望

三重県ではパン屋をしていたので、この場所でパン工房をするのが夢です。米粉を使用したり地元の野菜・果物を使用したパンや菓子は地域の方に喜んでいただけたと思います。また、発酵食品やビーガン料理を学びたい方がいたら、2拠点ライフのお試し移住などのきっかけも作ってみたいです。

経歴&支援履歴

三重県から約6年前に徳島つるぎ町に家族4名で移住

- H30.7月 農家民泊「古見茶屋」をオープン
- R3.6月 創業融資の相談
- R4.11月 民宿「発酵一字」をオープン
- R5.1月 創業融資の実行



lagom. (ラゴム)



代表
久保 奈津季 氏
(くぼ なつき)

● 事業内容

韓方を配合したよもぎ蒸しと、福女(ポンニョ)子官管理によりホリスティックに心身のトータルケアを提供するサロンの開業。

● 創業のきっかけ

美容・韓方・フェムケアには昔から関心があり、資格取得したり、研修を受けていました。女性の多い職場で勤務するなかで、ライフステージごとに現れる様々な女性特有の不調を相談される機会が増えてきました。徳島には女性の未病に寄り添うようなトータルケアをするサロンがないので、自分で創ろうと決意し開業しました。

● 創業時の苦労や工夫したこと

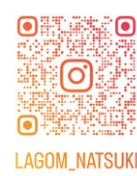
改装費に多額の金額がかかる計画で、資金調達が一番苦劳しました。四国初の商材や手技を提供するサロンのため開業するなら中途半端にしたいくない思いがあり、最初の金融機関からは断られました。あきらめず交渉し約4ヶ月間自宅の一画でモニター実施することで実績を積み上げ、融資を受けられることになりました。

● 今後の展望

現在は、女性のお客様が圧倒的に多いですが男性のお客様も少しずつ増えており、新しいメニューも考えています。また働く女性のサポートをしたいので、女性の多い会社の福利厚生として活用いただけるように展開していきたいです。

会社概要

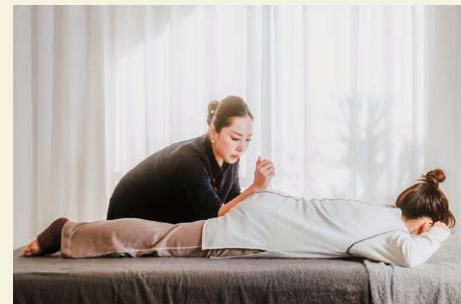
- 業 種: リラクゼーションサロン
- 所在地: 徳島県徳島市上八万町西山1199
- Instagram: https://www.instagram.com/lagom_natsuki/
- 創業日: 令和4年11月



経歴&支援履歴

保険会社で勤務

- R4. 8月 創業前相談
- R4. 8月 テストマーケティングでモニター実施
- R4.12月 店舗オープン
- R5. 1月 あったかビジネス認定
- R5. 2月 創業融資の実行



合同会社えんむすび



代表
佐古 修司 氏
(さこ しゅうじ)

● 事業内容

国府町で児童発達支援と放課後等デイサービス事業所「みんなのいろ」を開業。

● 創業のきっかけ

古き良き時代の文化と現代の文化を融合させたオリジナルの文化を創り、未来を担う子ども達が自分らしく羽ばたいていける仕組みや環境を創りたいと想ったことがきっかけです。その中で、発育・発達における身体作りや社会教育のスキルアップを図ることができればという想いから創業に至りました。

● 創業時の苦労や工夫したこと

開業資金が予定より多額になり資金調達に苦劳しました。また、児童福祉に関する法律や、開業場所の許認可についてとても苦劳しました。法律に関して学ぶことや誰とチームを組んで進めていくかについて工夫をしました。

● 今後の展望

0・1歳からの早期療育に取り組んでおり、子どもの成長に合わせた発達プログラムをオーダーメイドで作っています。また、七十二候という日本文化の観点も取り入れた季節を体験するプログラムを取り入れ、児童福祉分野や子育てに関する文化に新しい風を吹かせたいと想います。

会社概要

- 業 種: 児童福祉
- 所在地: 徳島県徳島市国府町和田字竹添31-1
- 電話番号: 088-661-7068
- Instagram: https://www.instagram.com/minnanoiro_tokushima/
- 創業日: 令和3年3月創業



経歴&支援履歴

県内各所で、理学療法士として活動、運動指導も行う

- R3. 1月 創業前相談
- R3. 3月 法人設立
- R3. 9月 店舗オープン
- R3.11月 創業融資の実行



合同会社 and Green



代表
西本 将也氏
(にしもと まさや)

● 事業内容

自分だけのおしゃれな箱庭を提案するアクアリウム専門店の開業。水槽の設置、生体の販売、メンテナンスなどワンストップで対応できる。

● 創業のきっかけ

大手ペットショップで徳島店の立ち上げに関わり広島から徳島へ移住し、店長として運営していくなかで、アクアリウムの良さをもっと自分らしく、おしゃれに提案したいと思い、自分のお店を開業しました。接客に時間をかけて、内槽のレイアウトや水草の種類、生体の種類などをお客様と一緒に提案しています。

● 創業時の苦労や工夫したこと

様々なところをこだわったことで、開業資金が多額になってしまい、資金調達が非常に苦労しました。最終的に、協調融資でみなさんが応援していただき、自分でもDIYなど工夫をしながら開業することができ感謝しています。

● 今後の展望

大手のペットショップでは出来ない専門性の高い提案を行うことで、例えば、熱帯雨林の湿地帯を再現したパルダリウムの提案やワークショップを開催して、地域でアクアリウムが好きなファンを増やしていきたいと思えます。

会社概要

- 業種: アクアリウム専門店
- 所在地: 徳島県徳島市加賀須野454-2 藍原ビル1階北側
- 電話番号: 080-6347-1889
- Instagram: <https://www.instagram.com/and.green.05/>
- 創業日: 令和4年6月

経歴&支援履歴

- 広島出身で、大手ペットショップ店員として就職し徳島へ
- R4. 1月 創業前相談
 - R4. 1月 法人設立
 - R4. 2月 創業融資の実行
 - R4. 6月 店舗オープン



丸工房株式会社



代表
丸山 達也氏
(まるやま たつや)

● 事業内容

様々な材質の光学部品の精密加工研磨&コンサルティング事業。

● 創業のきっかけ

県内のLED企業で光学部品の研究開発に従事するなかで、様々な課題で困っている企業の相談を受けるうちに、自分らしく働き、困っている方のお役に立つ光をつくりたいと考え、光学部品を研磨したりコンサルティングする会社を創業しました。

● 創業時の苦労や工夫したこと

様々な企業の課題に対応するため、精密鏡面研磨を行うための設備機械や検査機械が必要で、多額の資金が必要となりました。1台数百万の機械が多く、資金調達には金融機関のみならず本当に世話になりました。

工夫したことは、閉鎖した工場などから中古機械を譲り受け、自分で修理をして活かしています。古くなっても頑丈な機械が多く、とても助かっています。

● 今後の展望

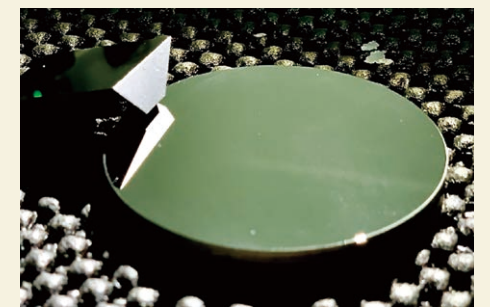
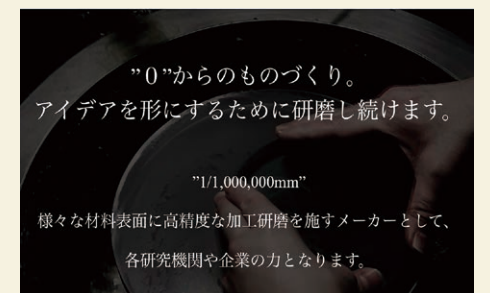
現在、様々な企業や大学から引き合いがあり、精密鏡面研磨の分野では知名度があがってきました。世界でも通用する技術を磨いて、日本・世界の産業発展に光を灯していきたいと思えます。

会社概要

- 業種: 金属加工
- 所在地: 徳島県徳島市末広5丁目1-4
- 電話番号: 088-676-4816
- U R L: <https://maru-kobo.co.jp>
- 創業日: 令和2年4月法人設立

経歴&支援履歴

- 県内のLED企業で光学部品の研究開発に従事
- R2. 4月 法人設立
 - R2.10月 融資の相談
 - R3.11月 あったかビジネス認定
 - R3.11月 創業融資の実行
 - R4.10月 コミュニティブース出展・チャレンジメッセ出展





代表
山口 紗侑里 氏
(やまぐち さゆり)

● 事業内容

南前川町の住宅街で、モダンで落ち着いたカフェ「292」を開業。

● 創業のきっかけ

大学を卒業後、東京で会社事務をしながらカフェでアルバイトをして、週末は東京のおしゃれなカフェ巡りを楽しんでいました。本格的にバリスタの勉強しようとして有名カフェ店で修業した後、令和2年に徳島にUターンし創業を準備しました。

● 創業時の苦労や工夫したこと

創業の準備（改装・資金計画）に約1～2年かかってしまい、オープンが遅れたことが苦労しました。また、スタッフの雇用にも最初は苦労しましたが今では若いバリスタやスタッフが育ってきています。工夫したことは、駐車場が6台と少ないため、テイクアウト専用の駐車場を設けてみたり、サイクルスタンドを設置しました。

● 今後の展望

徳島の居心地の良いカフェのひとつになれるようにコツコツとがんばっていきたく思います。若いスタッフたちと一緒に季節のフルーツを使ったスイーツや菓子を提供できるように地元の生産者ともつながっていきたく思います。

会社概要

- 業種: カフェ
- 所在地: 徳島県徳島市南前川町2丁目9-2
- Instagram: https://www.instagram.com/292_tokushima/
- 創業日: 令和4年3月



経歴&支援履歴

東京でカフェ巡りをしながら有名カフェでバリスタの修行

- R2.10月 創業前相談
- R4. 2月 あったかビジネス認定
- R4. 3月 創業融資の実行
- R4. 3月 店舗オープン



第4章 事例紹介 創業支援ブース

当協会の創業展示ブースの設置経緯

当協会では、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。

展示ブースの紹介

- **JouZo BEER BASE**
クラフトビールの製造販売
- **子育て支援創造スペース ミレア徳島**
ママさんの子育て、就業活動をサポート
- **丸工房**
光学部品・レンズ・金属等の精密鏡面研磨
- **C.Q.B FIELD ALPHA**
屋内型サバイバルゲームフィールド
- **awake! はじまりのコワーキングスペース**
県内事業者や今後プチ創業、副業を検討する方の交流の場
- **結プロジェクト**
一棟貸切の宿「千年乃宿 旧高木邸」
- **シーコクトモエ**
鳴門わかめ、フランス産わかめの輸入販売
- **moku moku note Bakey & Café**
石釜で焼いた天然酵母のパンを製造販売
- **パール洋菓子店**
三好市唯一のケーキ工房、全国にネット販売
- **WORKOUT BASE 24**
24時間フィットネスジム&パーソナルトレーニング



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、ぜひご利用ください。

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)

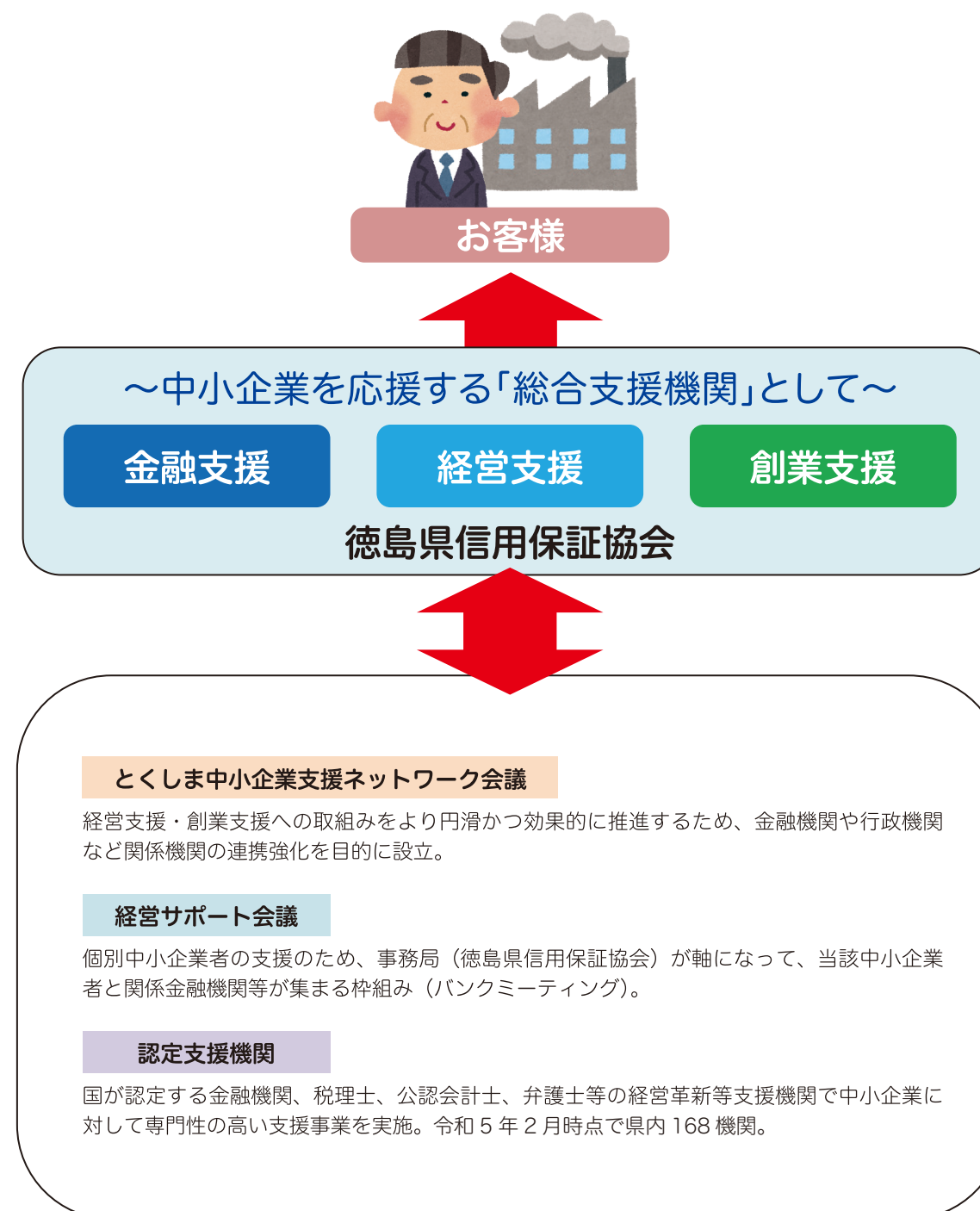
FAX.088-623-7632

<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5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



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