

創業 サポート ガイド



第1章 創業するみなさまへ

第2章 創業計画書の作成

第3章 創業の基礎知識

第4章 資金調達

栃木県信用保証協会

はじめまして、栃木県信用保証協会です。

栃木県信用保証協会は、中小企業者のみなさまが金融機関から融資を受ける際、保証人となって借入を容易にすることで資金繰りをサポートする公的な機関です。

創業を思い立ってから実現するまでには、創業計画書の作成、資金調達、各種届出、販路開拓、従業員の確保などのクリアしなければならぬハードルがたくさんあります。中でも最初の大きな壁となるのが、創業計画書の作成と資金調達です。

事業を始めようとお考えのみなさまに、この大きな壁を乗り越えていただけるよう、「創業サポートガイド」を作成しました。本書では、創業計画書の作成方法や資金調達など、創業に関する基礎知識について解説しています。

CONTENTS

第1章 創業するみなさまへ

- 1 創業前のセルフチェック…………… 1
- 2 スケジュール…………… 2
- 3 創業計画書の必要性…………… 3

第2章 創業計画書の作成

- 1 作成手順…………… 4
- 2 創業計画書の作成
 - STEP1 事業概要…………… 5
 - STEP2 販売計画・仕入計画…………… 7
 - STEP3 資金計画…………… 10
 - STEP4 収支計画…………… 13
- 3 創業計画書の記入例…………… 15

第3章 創業の基礎知識

- 1 事業形態…………… 19
- 2 各種届出…………… 20
- 3 許認可等…………… 22
- 4 主な税金…………… 23
- 5 資金繰り予定表…………… 24

第4章 資金調達

- 1 栃木県信用保証協会とは…………… 25
- 2 借入の流れ…………… 25
- 3 創業者向けの保証制度…………… 26
- 4 創業サポートメニュー…………… 28

第1章

創業するみなさまへ

1 創業前のセルフチェック

創業は大きなやりがいと生きがいを得ることができます。しかし、事業が軌道に乗らなければ時間とお金を失うリスクを伴います。リスクをできるだけ小さくするためにも、事前の準備をしっかりと行うことが重要です。

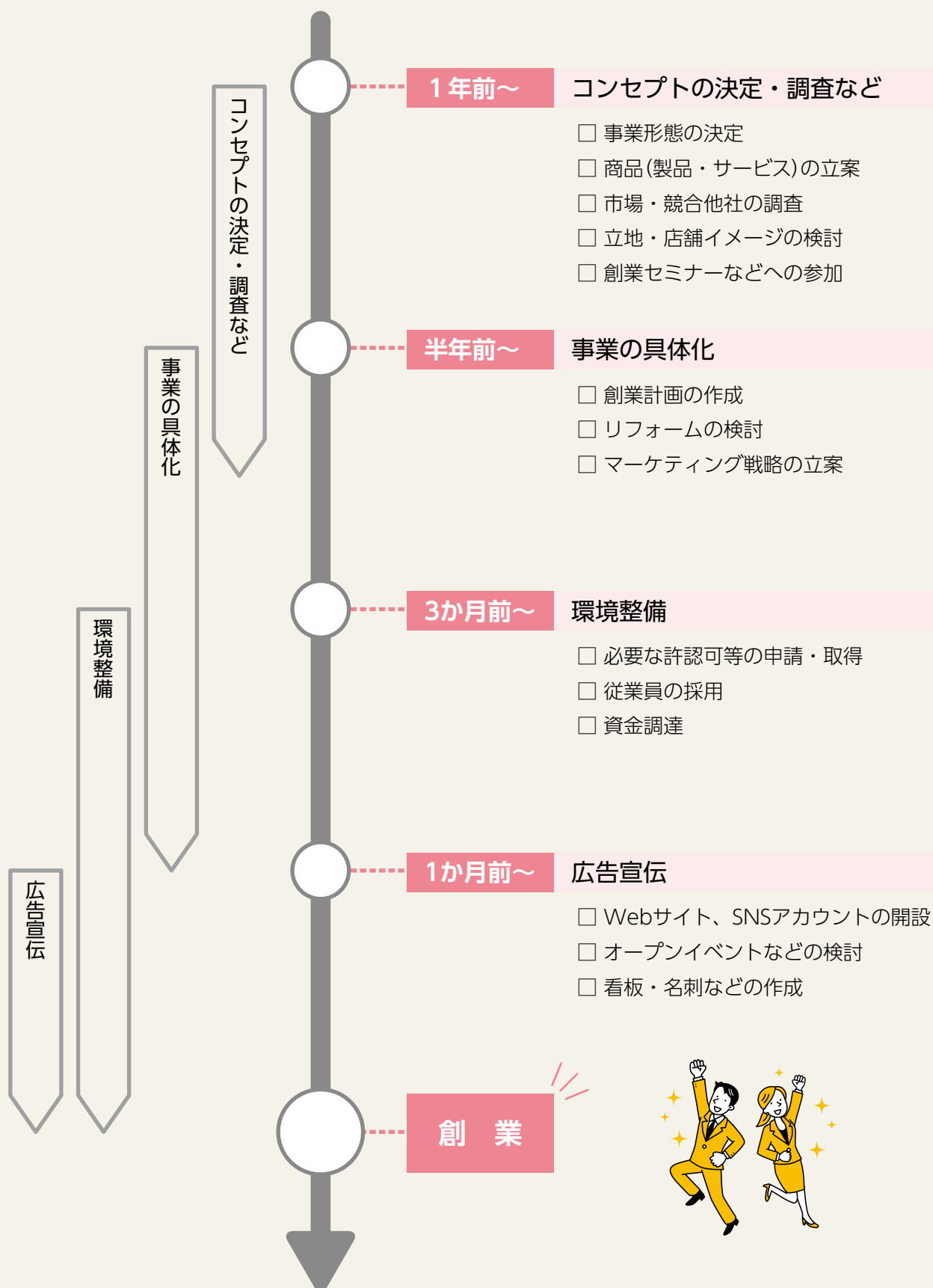
次のチェック項目で、創業に向けた知識や準備状況を確認してみましょう。

該当する場合に✓

動機・目的 (Why)	どんな目的で何をやりたいのかがはっきりしていますか	☐
	その事業に志と情熱を持っていますか	☐
	家族やビジネスパートナーの理解・協力は得られていますか	☐
事業内容 (What)	その事業の商品（製品・サービス）に市場ニーズはありますか	☐
	その事業のセールスポイントは明確ですか	☐
	他社情報や価格などを調べたうえで、競争力があると思いますか	☐
顧客・人材 (Who)	販売先や仕入先の見込など、人脈や信用はありますか	☐
	ターゲット層は明確ですか	☐
	必要な従業員は確保できますか	☐
場 所 (Where)	事業を始める場所は決めてありますか	☐
	その場所は事業に適していますか	☐
	その場所のコスト（家賃など）は資金的に無理のない金額ですか	☐
時 期 (When)	事業開始までのスケジュールは明確になっていますか	☐
	創業のタイミングは今の仕事や同業他社の状況などからみて適切ですか	☐
知識・経験 (How)	経営者としての自信と体力はありますか	☐
	その事業についての十分な知識と経験がありますか	☐
創業計画	売上、仕入、利益などの収支計画は何度もシミュレーションしましたか	☐
	必要な資金（運転資金・設備資金）がいくらになるか試算しましたか	☐
	自己資金の準備は十分ですか	☐
	創業計画書としてまとめてみましたか	☐

2 スケジュール

スムーズに創業するためには、必要な作業や手続きを把握し、スケジュールを立てることが大切です。いつまでに、どのような準備をしておく必要があるのか、一般的なスケジュールを紹介します。



3 創業計画書の必要性

思い描いた事業をどのように実現していくのかを表したものが創業計画書です。頭の中に描いているイメージを具体的に文字や数字に落とし込むことで、「何をしなければいけないのか」、「何が必要なのか」を整理することができます。

また、創業計画書は、金融機関をはじめ、家族や従業員などの関係者に、これから開始する事業を分かりやすく示すことができるため、協力を得やすくなります。

作成のメリット

Merit

01 事業の内容や特徴を整理できる

Merit

02 検討が不足していた事項に気づくことができる

Merit

03 関係者からの協力を得やすくなる

作成のポイント

Point

01 たくさんの人の意見を聞きましょう

目標に向かって一直線に進んでいると、周囲のことが目に入らなくなり、独りよがりな計画になりがちです。ここで重要になるのが、第三者の客観的な意見です。家族や友人をはじめ、なるべくたくさんの人に自分の創業計画書を読んでもらい、意見を聞いてみましょう。

Point

02 反対意見を大切に

反対意見や問題点の指摘についてよく耳を傾けることも大切です。マイナスの話は誰しも聞きたくないものですが、そのようなマイナスの話をあえてしてくれるのは、あなたのことを真剣に考えてくれているからです。反対する理由や問題点をよく聞いて、それをクリアできるよう、冷静に創業計画を検討しましょう。

Point

03 金融機関や公的機関などを活用しましょう

創業計画書の作成に関して困ったことがあったら、金融のプロである金融機関へ相談してみましょう。また、商工会議所や商工会には専門の相談員がいるほか、創業塾を開催しているところもあります。当協会でも、創業計画書の作成に関する相談から創業後のフォローアップまでトータルでサポートを行っておりますので、お気軽にご相談ください。

では、次の章で創業計画書を作成してみましょう。

第2章

創業計画書の作成

1 作成手順

創業計画書の作成は、ここから始めないといけないという決まりはありません。しかし、いきなり書き始めるのではなく、まず将来のビジョンを考え、事業のアウトラインをまとめてから書いていくとスムーズに作成することができます

STEP
01

事業概要

- 創業の動機や目的、将来のビジョンを明確にします。
- いつ、どこで、誰と、どのような事業をするのか、事業のアウトラインをまとめます。

STEP
02

販売計画・仕入計画

- 取扱商品（製品・サービス）やターゲット、販売方法などを検討します。
- 商品の仕入先や仕入方法を検討します。

STEP
03

資金計画

- 事業を始める際に必要となる資金（運転資金・設備資金）と調達方法を検討します。

STEP
04

収支計画

- これから始める事業は利益を得ることができるのか、その利益から借入金の返済がまかなえるのか確認します。

創業計画書の
ダウンロードはこちら▶



P.15～18に記入例を掲載しています。

2 創業計画書の作成

せっかく創業計画書を作成するわけですから、できあがった計画が「絵に描いた餅」にならないよう、事前の準備・調査をしっかり行い、文章や数値に根拠を持たせて実現可能性の高い計画にすることがポイントです。

STEP 01

事業概要

具体的な計画を作成する前に、事業のアウトラインをまとめてみましょう。

◆創業の動機・目的は何ですか（Why）

事業を行うことは、単に商品の販売やサービスの提供を行うだけでなく、それらを通じてお客さまに満足いただくことが最終目標です。そのために、どんな目的で何をやりたいのかをはっきりさせ、強い信念と情熱を持って創業することが重要なポイントです。なぜ創業を決意したのか、動機と目的を明確にしましょう。

また、家族の協力や理解を得ることも必要不可欠となります。特に資金面では、親や兄弟からの援助があるかも重要なポイントです。

◆どんな事業を始めますか（What）

「事業の商品（製品・サービス）に市場ニーズはあるか」、「品質・価格等に競争力があるか」などを十分に検討し、経営者としての自信を持ち、新たに開始する事業を決めましょう。

◆誰と事業を始めますか（Who）

「人材＝人財」ともいわれるように、従業員は企業にとって重要な存在です。一方で、事業が軌道に乗るまでは、人件費が重い負担となり、事業継続が困難となるケースもあります。営業時間、季節要因による繁忙・閑散期を考慮し、「従業員は何人必要か」、「家族やパートの活用は可能か」なども十分に検討しましょう。

また、前勤務先での取引先などの人脈があると、それを活かした営業展開が期待できます。

◆どこで事業を始めますか（Where）

事業を行う場所は、事業の成否を左右する重要なポイントです。「業種」や「取扱商品」によって事業に適した場所は異なりますので、事前の立地調査が重要になります。好条件の立地であっても家賃が大きな負担になる場合もありますので、営業活動への影響と資金負担の両面から採算が合うかどうかを検討しながら場所選びをすることが必要となります。

POINT

- 周辺に競合店はありますか？
- お客さまが来店しやすい場所ですか？（交通手段、駐車場など）
- 目に留まる場所ですか？
- 資金的に無理のない物件ですか？

◆いつから事業を始めますか (When)

創業のタイミングが、社会情勢や競合先の動きなど、さまざまな視点からみて適切であるか検討してみましょう。また、許認可等が必要な場合は、取得に時間を要することもありますので、余裕を持ったスケジュールを立てましょう。

◆事業のノウハウはありますか (How)

技術・ノウハウの習得には、経験や知識が必要です。これから始める事業について、十分な経験や知識を備えていますか、もしくはそれを補う対策はありますか。

今までに培った技術・ノウハウは、必ずその事業の強みとなります。足りない場合は、どのように補っていくのかも具体的に検討しておきましょう。

＊それでは、事業のアウトラインについて、下表にまとめてみましょう。

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)	(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				

※この表は、『創業・再挑戦計画書』の「1. 事業概要」に該当します。

販売計画

経営戦略の中でも重要となる販売計画について検討してみましょう。

◆販売する商品（サービス・技術）は何ですか

販売する商品（サービス・技術）は、市場のニーズに合っていますか。また、競合他社と比べ、優位性がありますか。セールスポイントがなければ、ライバルには勝てません。

◆どのようなお客さまをターゲットとしていますか

性別や年齢層など、どのようなお客さまをターゲットとするのかを絞り込みましょう。ターゲットによって、商品単価や商品構成、出店場所などが変わってきます。

◆販売する商品（サービス・技術）の提供価格はどうしますか

価格設定は重要な経営戦略の1つです。次の3つの視点から検討しましょう。

POINT

- 自社の視点…いくらであれば適正な利益を確保できるのか
- 顧客の視点…いくらであれば、購入したいか
- 競合の視点…競合先が提供している価格と比べてどうか

◆どのような方法で販売しますか

店頭販売（対面販売・セルフサービス）、通信販売など、さまざまな販売方法があります。商品の特性やターゲットに適した販売方法を検討しましょう。販売方法によっては、従業員が必要となる場合もあります。

◆販売代金の回収方法はどうしますか

現金、カード決済、電子マネーなど、どのような支払方法に対応するのかを検討しましょう。カード決済や電子マネーは、お客さまの利便性が高まる一方で、手数料の負担や代金が現金として入ってくるまでタイムラグが生じるなどの負担が発生します。

売上予測

売上計画は重要な項目であり、算出根拠を明確にする必要があります。計算方法は業種によって異なりますので、最も適した方法を選びましょう。

また、地域特性を加味するなど、多角的に売上高を予測することが大切です。

① 飲食業・サービス業など

飲食業やサービス業については、一般的に客単価に設備数（席数）、回転数^(※)、営業日数を乗じて算出します。平日と休日、さらには昼と夜など、客単価や回転数^(※)に変動がある場合は、細かく算出を行うことで、精度を上げることができます。

算出式 客単価 × 設備数（席数） × 回転数^(※) × 営業日数

※回転数…設備数（席数）に対してお客さまが何回入れ替わるかを表す指数。

回転数 = 客数 ÷ 席数

例 飲食店

客単価1,500円 × 20席 × 2回転 × 営業日数20日 = 1,200千円

② 小売業

店舗の広さ（品揃え）が売上に大きな影響を与える小売業については、一般的に1㎡あたりの売上高（業界平均などの数値を用います。）に売場面積を乗じて算出します。

算出式 1㎡あたりの売上高 × 売場面積

例 小売店

1㎡あたりの売上高50千円 × 売場面積80㎡ = 4,000千円

③ 製造業・印刷業・運送業（設備と売上に相関関係があるものに限る。）

設備の稼働状況が直接売上に結びつき、設備単位あたりの生産能力がとらえやすい製造業や印刷業などについては、一般的に単価に設備の生産能力、設備数、稼働日数を乗じて算出します。

算出式 単価 × 設備の生産能力 × 設備数 × 稼働日数

例 部品製造業

単価30円 × 2,000個 × 3台 × 25日 = 4,500千円

仕入計画

仕入計画は売上や利益に直接影響する重要な項目ですので、十分に検討してみましょう。

◆何を仕入れますか

販売戦略やお客さまのニーズから何を仕入れるのかを決定します。また、必要な数量の仕入が可能か、価格は妥当かについても検討します。

◆どこから仕入れますか

必要な時期に、必要な商品を、安定して供給してくれる仕入先の確保が重要です。

◆納品までにどのくらいの時間がかかりますか、仕入量は適切ですか

在庫を抱えすぎると、資金繰りが圧迫されることに加え、在庫商品の陳腐化などから不良在庫となり、資金を回収できなくなるリスクが高まります。

一方、在庫が少なすぎると、品切れなどでお客さまのニーズに応えられず、販売機会を逃してしまう可能性があります。

適正な在庫量となるよう、計画的な仕入をすることが大切です。

◆仕入代金はどのように支払いますか

現金や買掛などの支払条件を確認しましょう。仕入価格と支払条件（発注や納品から支払いまでの期間）のバランスや、売上代金の回収条件（販売から入金までの期間）とのバランスを取ること也很重要です。

■ 売上原価

売上高に対する商品などの仕入原価を売上原価といい、「売上高×原価率」で算出するのが一般的です。原価率は事業内容によって異なるので、業界平均値などを参考にしてください。

＊販売計画・仕入計画について、下表にまとめてみましょう。

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	

※この表は、『創業・再挑戦計画書』の「8. 販売・仕入先」に該当します。

創業にあたっては、資金がいくら必要で、それをどのように調達するかを検討する必要があります。必要な資金は、商品の仕入資金や人件費などの「運転資金」と事務所の改装費用、備品購入費用などの「設備資金」に分かれます。

運転資金計画

事業を運営していくために必要な資金のことを「運転資金」といい、固定費と変動費に分かれます。家賃や給料など、売上に関係なく継続的に発生する費用を固定費といいます。それに対して、仕入費用など、売上により変わる費用を変動費といいます。運転資金計画を作成するときは、固定費と変動費を十分に考えて月別に作成することが重要です。

漠然とした金額を記入するのではなく、具体的な費用を積み上げて計算してみましょう。

POINT

運転資金計画では、回収（支払）条件がポイントです。売上代金の回収条件や費用の支払条件は、資金繰りに大きく影響しますので注意する必要があります。ただし、固定費は毎月一定の金額となるため、特に支払条件を気にする必要はありません。

＊運転資金計画について、下表にまとめてみましょう。

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	

※この表は、『創業・再挑戦計画書』の「3. 運転資金計画」に該当します。

設備資金計画

設備資金計画の中で金額が最も大きくなるのは、店舗や事務所、工場などの不動産取得や賃借に係る費用です。「予想よりも多くの費用がかかってしまった」という事態が生じないように、次のポイントを参考に必要な費用を書き出してみましょう。

不動産以外にも、機械や備品等も必要となります。必ず見積書を入し、正確な必要金額を確認しましょう。また、手持ちのものや中古品での対応など、なるべく費用をかけない調達方法も検討してみましょう。

POINT

- 家賃または不動産取得費用
- リフォームの費用
- 不動産業者に支払う仲介手数料
- 保証会社が入る場合の費用
- 不動産取得に係る税金
- 店舗・事務所の保証金（敷金・礼金等）
- 火災保険料
- その他設備費用（備品・什器等）

＊設備資金計画について、下表にまとめてみましょう。

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	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

※この表は、『創業・再挑戦計画書』の「4. 設備資金計画」に該当します。

資金調達計画

必要な資金が分かったところで、次にどのように調達するのかを考えます。

まず、創業のために支出できる自己資金について検討します。生活費とは切り離して、事業に使うことのできる資金を算出してみましょう。

自己資金で不足する資金については、借入でまかなうこととなります。家族や兄弟、事業協力者から支援は受けられるのか、それとも金融機関から借入をするのかを検討します。その際、毎月の返済額が過大とならないよう、無理のない借入・返済を計画しましょう。

＊資金調達計画について、下表にまとめてみましょう。

	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

※この表は、『創業・再挑戦計画書』の「6. 資金調達計画」に該当します。

収支計画

創業後の見通しを立てるため、収入と支出の予測を立て、収支計画を作成します。また、作成にあたっては、月毎の計画を作成し、採算がとれるのは何か月後か、軌道に乗るまでにどのくらいの期間がかかるのかを確認します。

「計画に無理はないか」「価格設定や費用のかけ方は適切なのか」を検討する良い機会になりますので、さまざまなケースを想定し、十分に検討してみましょう。

売上高
仕入高

「販売計画（P.7～8）」「仕入計画（P.9）」を参照してください。

人件費

必要な従業員数、パート・派遣社員の活用などを十分に検討しましょう。営業時間、繁忙・閑散期から適正人数を判断し、人件費を計算してください。なお、社会保険料も人件費となります。個人事業主の場合、本人の報酬は計上しませんが、法人の場合は、代表者の報酬は役員報酬として経費扱いになりますので、忘れずに計上しましょう。

その他の
費用

固定費（売上に関係なく継続的に発生する費用）と変動費（売上により変動する費用）に分類し、具体的な費用を積み上げて計算してみましょう。

給 与 賃 金	給与、賃金など
福利厚生費	健康診断費用、慶弔見舞金や事業主が負担すべき従業員の健康保険料、厚生年金保険料、雇用保険料など
水道光熱費	水道料、電気料、ガス代、灯油の購入費など
地 代 家 賃	店舗、工場、倉庫の地代や家賃など
租 税 公 課	消費税、事業税、固定資産税、自動車税の納付税額など
荷 造 運 賃	販売商品の包装材料費、荷造りのための賃金や運賃など
旅費交通費	電車賃、バス代、タクシー代、宿泊代など
通 信 費	電話代、切手代、インターネット回線の費用、プロバイダー料金など
広告宣伝費	新聞、雑誌、テレビの広告費用や広告用カレンダーの費用など
接待交際費	取引先を接待する飲食代、取引先に対する中元、歳暮の費用など
損害保険料	火災保険料、自動車の損害保険料など
修 繕 費	店舗、自動車、機械、器具備品などの修理代
外 注 工 賃	修理加工などで外部に注文して支払った場合の加工賃
消 耗 品 費	文房具、包装紙などの消耗品購入費、使用可能期間が1年未満か取得価格が10万円未満の什器備品の購入費
利子割引料	事業用借入金に係る利子や受取手形の割引料など
減価償却費	右ページの減価償却費を参照

■ 減価償却費

建物や機械、車両などの設備は、使用や時間の経過とともに経済的価値が低下します。このような設備の取得費用は、一括ではなく、耐用年数に応じて費用計上します。これを減価償却費といい、実際に現金として支出しない費用であるため、返済財源として考えることができます。

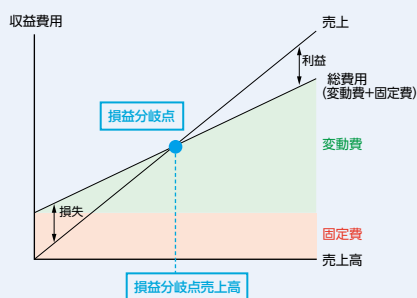
■ 損益分岐点

事業開始当初は、売上が計画を下回ることも考えられます。どの程度の売上があれば採算が確保できるのかを予め把握しておくことで、軌道修正ができますので、損益分岐点を把握しておきましょう。

$$\text{損益分岐点売上高} = \text{固定費} \div (1 - (\text{変動費} \div \text{売上高}))$$

【固定費】 売上に関係なく継続的に発生する費用 例 家賃、人件費

【変動費】 売上により変動する費用 例 仕入代金、外注費



＊収支計画について、下表にまとめてみましょう。

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	

＊この表は、『創業・再挑戦計画書』の「7. 収支計画」に該当します。

3 創業計画書の記入例

(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

栃木県信用保証協会 御中

令和〇年〇月〇日
西暦
(どちらかに〇印を付けてください)

[申込人]

住 所 宇都宮市〇〇町〇-〇-〇

会 社 名

氏名または
代表者名 栃木 信保

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)	La Carina (ラ カリーナ)
開業(予定)住所	宇都宮市〇〇町〇〇 △△ビル1階		電話	028 (XXX) XXXX
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	令和〇年〇月〇日 西暦
業 種	美容業		資 本 金	[会社設立(予定)の場合] 円
業 種 等 (種類)	免許 (許可・免許・登録・認証の別を記入)		(根拠法)	美容師法 [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	1 名	取扱品 ヘアカット、カラー パーマ他	仕入先	株〇〇商事 株〇〇美容材料
開業動機・目的	美容業に従事して〇年、前勤務先で固定客もついてきたため、自分の店をもち今までの経験を活かしたい。〇〇駅近くで好条件の物件が見つかったため開業を決意した。			
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの 習得	〇年に美容師免許取得。市内の美容室に〇年間従業。〇年からは店長職として店舗経営のノウハウを習得。			
[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	栃木 信久(父、会社員) 宇都宮市〇〇町〇-〇-〇 (創業資金として100万円の資金援助)			

2. 創業準備の着手状況 [下記の該当事項に〇印を付けてください]

- 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 事業に必要な許可を受けている。
カ 事業に必要な融資認可取得見込み(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(具体的に記入してください))

当協会をご利用いただく場合は、原則として何らかの形で事業開始に向けて準備していることが必要となります。

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	315 千円	105千円×3か月=315千円
人 件 費 等	435	アシスタント人件費 145千円×3か月=435千円
そ の 他 の 資 金	570	(家賃80千円+リース料10千円+水道光熱費40千円+通信費10千円+広告宣伝費20千円+消耗品20千円+雑費10千円)×3か月=570千円
計	A 1,320	

4. 設備計画

区分	土 地 ・ 建 物	面 積	取得方法 〔 自己・新築取得・ <u>賃貸</u> 〕	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	40 m ²	保証金	310 千円			
	計	B (取得に要する資金)				310 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	店舗改装工事		1	4,100	4,100	〇〇工務店	〇年〇月ごろ
	看板		1	170	170	〇〇企画(有)	〇年〇月ごろ
	セット椅子		2	100	200	(株)〇〇商事	〇年〇月ごろ
	美容器具・備品		1	400	400	(株)〇〇製作所	〇年〇月ごろ
	計	C (金額)				千円	4,870 千円

賃貸の場合は、
保証金、敷金、建
物改装費等を記
入してください。

5. 今回の資金計画による必要資金合計

A + B + C = 6,500 千円 (D)

自己資金に余裕がない計画になると、予想外の支出が発生した際に対応できなくなります。
自己資金と借入金のバランスが重要となります。

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
	〇〇銀行 △△支店	普通	2,500 千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他（具体的に） （ 父からの援助 ）	1,000千円
			千円		
自 己 資 金 合 計		3,500 千円	POINT		
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	1.8 %	3,000 千円	50 千円	〇・〇～〇・〇
			千円		・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
	借 入 金 等 合 計		3,000 千円	調達資金 合計	D 6,500 千円

7. 収支計画（今後1年間分）

支 出		収 入	
仕 入 高	1,260 千円	売 上 高	7,560
外 注 工 費		工 賃 収 入	
人 件 費	2,175	雑 収 入	
その他費用	2,280		
利 益	1,845		
計	7,560	計	7,560

具体的な費用項目については、P.13を参照してください。

POINT

具体的な積算根拠はありますか。積算方法は、P.8を参照してください。

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
一般顧客	年 7,560 千円		㈱〇〇商事	年 360 千円	末日〆翌月20日支払
			㈱〇〇美容材料	900	末日〆翌月25日支払

9. 借入金等状況（※）

POINT

借入先等	資金使途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
〇〇銀行 △△支店	自動車ローン	500 千円	20 ヶ月	300 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）。

POINT

利益と減価償却費により全ての借入金の返済が可能か確認してみましょう。

利益＋減価償却費 > 今回の借入金の年間返済額＋既存の借入金の年間返済額（＋個人の場合は生活費）

10. 自己資金算定額

自己資金等	種 類	明 細			金 額
	普 通 預 金	〇〇銀行 △△支店			2,500 千円
	定 期 性 預 金				
	有 価 証 券 等				
	入居保証金等				
	設 備 充 当 等				
		実家からの援助			1,000
合 計					① 3,500 千円
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)
	〇 〇 銀 行	自動車ローン	20 ヶ月	300 千円	500 千円
合 計					② 500 千円
自 己 資 金 額 (① - ②) =					③ 3,000 千円

事業に充てる自己資金の額を記入してください。

現在の借入金を全て記入してください。

創業に至る経緯や創業に対する想い、経営理念(目標)等を記入してください。

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)

前勤務先では〇百名の顧客を有し、コンクールへの出場や海外研修への参加などにより経験を積んできました。特にコンクール入賞歴のあるヘアカットには定評があり、最新のカット技術により従来のカット技術では不可能だったフォルムや質感を表現します。

駅近くの店舗で、仕事帰り・学校帰りのお客さまが多いことが予想されることから、技術メニューを細かく分け、お客さまのスケジュールや予算に合わせた提案を行うなど、満足度の高いサービスの提供を検討しています。

長年の経験を活かしてお客さまの髪のお悩みや相談に積極的に応え、技術の提供だけでなく、お客さまに安心感や癒しを感じてもらえる空間づくりに努めていきたいと考えています。

第3章

創業の基礎知識

1 事業形態

事業形態には「個人」と、株式会社や合同会社、NPO法人などの「法人」があります。業種や事業規模、今後の事業展開などを勘案し、どちらの形態で開業するのかを決定しましょう。それぞれの形態には、次のような違いがあります。

	個 人	法 人
創業手続き・費用	手続きは比較的簡単で、費用もあまりかかりません。	定款の作成や設立登記が必要で、手続きに手間と費用がかかります。
事業内容	原則として、どのような事業内容でもよく、変更は自由です。	定款に記載しなければなりません。事業内容を変更する場合は、定款の変更と登記手続きが必要となります。
社会的信用	一般的に、法人に比べやや劣ると言われています。 ただし、業界や業種によっては影響がないこともあります。	一般的に、信用力に優れ、大きな取引や金融機関からの借入、従業員募集などの面では有利です。
経理事務	会計帳簿や決算書類の作成は比較的簡易です。青色申告の場合は一定の知識が必要ですが、簡易な白色申告に比べて税制上優遇があります。	会計処理や決算書類の作成が複雑です。専門知識や経験が必要なため、税理士に依頼するのが一般的です。
決算期	1月1日から12月31日までと定められています。	決算期を自由に選択できます。
事業に対する責任	【無限責任】 事業の成果は全て個人のものとなる一方で、事業に万一のことがあった場合、個人の全財産をもって弁済しなければなりません。	【有限責任】 会社と個人の財産は区別されており、会社を整理するときには、出資分を限度に責任を負います。 ^(※) ただし、代表者は取引に際して連帯保証をするケースが多く、この場合は保証責任を負います。
社会保険	事業主は政府管掌の健康保険にも厚生年金にも加入できません。そのため、国民健康保険、国民年金に加入することになります。	役員も会社が加入すれば、政府管掌の健康保険、厚生年金に加入することができます。
事業主の報酬	事業利益が事業主の報酬となります。	経営者の給与は定款または株主総会で決定し、役員報酬として経費になります。

※合名会社または合資会社等の有限責任社員を除きます。

2 各種届出

創業時には、税務関係や社会保険関係で必要となる届出があります。いずれの届出も期限が決められていますので、忘れずに手続きを進めてください。

税務関係

個人事業の場合

届出先	届出の名称	提出期限
税務署	個人事業の開業等届出書	開業の日から1か月以内
	所得税の棚卸資産の評価方法の届出書	確定申告書の提出期限まで
	所得税の減価償却資産の償却方法の届出書	
	給与支払事務所等の開設届出書	事務所等を開設した日から1か月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申告書兼納期の特例適用者に係る納期限の特例に関する届出書	随時 (常時雇用する人数が10人未満の事業者に限ります。)
	【青色申告を希望する場合】 所得税の青色申告承認申請書	事業を開始した日から2か月以内 (事業を開始した日が1月1日から1月15日の場合は、3月15日まで)
	【青色専従者給与を支払う場合】 青色事業専従者給与に関する届出書	
市・町	個人事業開始等申告書	開業後速やかに(自治体で定める日まで)

法人の場合

届出先	届出の名称	提出期限
税務署	法人設立届出書	設立の日から2か月以内
	棚卸資産の評価方法の届出書	確定申告書の提出期限まで
	減価償却資産の償却方法の届出書	
	給与支払事務所等の開設届出書	給与支払事務所等を設けた日から1か月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申告書兼納期の特例適用者に係る納期限の特例に関する届出書	随時 (常時雇用する人数が10人未満の法人に限ります。)
	【青色申告を希望する場合】 青色申告の承認申請書	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
県税事務所	法人の事務所設置等届出書	開業後速やかに(自治体で定める日まで)
市・町	法人設立・設置届出書	

自治体によっては届出の名称や手続きが若干異なりますのでご注意ください。
詳しく知りたいこと、分からないことがあったら、各届出先にご確認ください。

社会保険関係

個人事業・法人共通

届出先	種類・届出の名称	提出期限
年金事務所	【健康保険、厚生年金保険】 ① 新規適用届 ② 被保険者資格取得届 ③ 被扶養者（異動）届 ④ 国民年金保険第3号被保険者の届出	適用事業者となった場合に速やかに 〈留意点〉 ・法人事業所は強制加入となる。 ・個人事業の場合は、従業員5人以上は強制加入となる。（サービス業の一部および従業員5人未満は任意加入）
公共職業安定所（ハローワーク）	【雇用保険】 ① 適用事業所設置届 ② 被保険者資格取得届	①は設置後10日以内 ②は従業員を雇用した翌月10日まで 〈留意点〉 ・従業員を雇用する場合、適用事業所となる。
労働基準監督署	【労災保険】 ① 保険関係成立届 ② 適用事業報告	①は保険関係成立後10日以内 ②は事業所設置後速やかに 〈留意点〉 ・適用事業所は雇用保険と同様 ・従業員を10人以上雇用する場合は、「就業規則届」の届出も必要
県労働局	【雇用保険、労災保険】 労働保険概算保険料申告書	保険関係成立日後、50日以内に申告納付

詳しく知りたいこと、分からないことがあったら、各届出先にご確認ください。

3 許認可等

これから開始する事業によっては、勝手に事業活動を行うことができず、監督官庁からの営業許可等を取得しなければならない場合や登録・届出等が必要となる場合があります。

また、短期間の事業活動であったとしても、許認可や届出等が必要となる場合もありますので、許認可等については事前の確認が必要となります。許認可等が必要かどうか分からない場合は、監督官庁や行政書士などの専門家に確認しましょう。

受付窓口	業 種	具体例	種 類
保 健 所	飲食店	レストラン、居酒屋、弁当屋など	飲食店営業許可
	食料品製造業	菓子製造、そうざい製造など	営業許可
	食料品販売業	食肉販売、魚介類販売など	営業許可
	理容業	理髪店（床屋）	理容所開設届
	美容業	美容院、美容室	美容所開設届
	クリーニング業	クリーニング店、リネンサプライ業など	クリーニング営業届
	旅館業	民宿、旅館、ホテルなど	旅館業営業許可
	薬局		薬局開設許可
警 察 署	中古品販売業	リサイクルショップ、古本屋、中古車販売業など	古物商許可
地 方 運輸支局	運送業		一般貨物自動車運送事業許可など
	自動車整備業	自動車修理工場など	自動車特定整備事業認証
都 道 府 県	建設業		建設業許可
	不動産業		宅地建物取引業免許
	動物取扱業	ペットショップ、ペットホテルなど	動物取扱業登録
	産業廃棄物処理業		産業廃棄物処理業許可
	旅行業	旅行代理店など	旅行業登録

他にも多数ありますので、詳しく知りたいこと、分からないことがあったら、各受付窓口にご確認ください。

4 主な税金

事業に係る主な税金は次のとおりです。このほか、所得に対して課税される税金ではありませんが、消費税、印紙税、固定資産税なども考慮しておく必要があります。

個人事業の場合

種 類		概 要	手続き
国 税	所得税	所得金額に応じて課税されます。	翌年2月16日から3月15日に税務署に確定申告をします。
地方税	個人住民税 ① 県民税 ② 市町村民税	次の2つからなっています。 ① 均等額で課税される均等割 ② 前年の所得に応じて課税される所得割	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	所得金額に応じて課税されます。	

法 人 の 場 合

種 類		概 要	手続き
国 税	法人税	所得金額に応じて課税されます。	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確定申告をします。
地方税	法人住民税 ① 県民税 ② 市町村民税	次の2つからなっています。 ① 会社の事業規模に応じて課税される均等割 ② 当期の法人税額に応じて課税される法人税割	申告期限は法人税と同じです。 事務所のある県および市町に申告します。
	法人事業税	所得金額に応じて課税されます。	
その他	地方法人特別税(国税)	法人事業税の一部を分離し、国が「地方法人特別税」として徴収し、再度都道府県に再分配します。	

詳しく知りたいこと、分からないことがあったら、
国税庁の Web サイトまたはお近くの税務署にご確認ください。

5 資金繰り予定表

帳簿上の売上高や経費は現金の動きと連動していないため、実際の資金の動きをつかんでおくことが大切です。

資金繰り予定表は、毎月の「収入」と「支出」を表に落とし込むことで、資金の動きを「見える化」するもので、作成することで当面の資金繰りが一目で分かるようになり、資金不足の兆候を早期に把握することができます。

単位：千円

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
月初現預金残高(A)	1,500	1,150	910	180	50	△40

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
売上	3,100	3,500	4,200	3,900	4,500	5,100
売上回収	2,860	3,340	3,920	4,020	4,260	4,860
その他収入	0	0	0	0	0	0
経常収入(B)	2,860	3,340	3,920	4,020	4,260	4,860

	4月	5月	6月	7月	8月	9月
仕入	1,800	2,000	2,600	2,400	2,700	3,100
仕入支払	1,620	1,940	2,420	2,460	2,610	2,980

人件費	900	900	1,300	900	900	900
営業経費等	300	350	420	400	450	500
税金・社会保険料	230	230	350	230	230	230
その他支出	0	0	0	0	0	0
経常支出(C)	3,050	3,420	4,490	3,990	4,190	4,610
経常収支(D=B-C)	△190	△80	△570	30	70	250

借入金調達	0	0	0	0	0	0
借入金返済	160	160	160	160	160	160
設備投資	0	0	0	0	0	0
財務収支(E)	△160	△160	△160	△160	△160	△160
当月収支(F=D+E)	△350	△240	△730	△130	△90	90
月末現預金残高(G=A+F)	1,150	910	180	50	△40	50

☐ 帳簿上の金額を記入

☐ 実際に現金で受け取った金額・支払った金額を記入

☐ 合計金額を記入

POINT

月末現預金残高がマイナスになってしまう要因には、次のようなものが考えられます。

- 売上があっても長期での回収条件や受取手形での回収となり、すぐに現金化できない。
- 売掛金の回収条件が長期で、買掛金などの支払条件が短期のため、支払いが先行する。
- 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。

資金繰り予定表の
ダウンロードはこちら▶



第4章

資金調達

1 栃木県信用保証協会とは

栃木県信用保証協会は、「信用保証協会法」に基づき設立された公的機関です。

創業予定者や中小企業者が金融機関から事業資金の融資を受ける際、返済可能性などの信用面でのハードルが高く、資金調達が難しい場合が少なくありません。そこで、公的保証機関である信用保証協会が事業者の債務保証を行い、資金調達をサポートしています。

現在では、県内中小企業者のおよそ40%にあたる約24,600企業のみなさまにご利用いただいています。

利用のメリット

Merit 01 スムーズな資金調達

公的な保証機関である信用保証協会が保証人になることで、融資が受けやすくなります。

Merit 02 ニーズに合わせて選択できる保証制度

県や市町による借入利率や信用保証料などの面で優遇された制度融資をご利用いただけます。

Merit 03 各種支援メニューが無料で利用可能

経営相談会や専門家派遣など、中小企業者のライフステージに応じた各種支援メニューをご用意しています。信用保証料以外の費用は一切いただいていませんので、安心してご利用ください。

信用保証料

信用保証料は、信用保証をご利用いただく対価として、みなさまが信用保証協会に対してお支払いいただく唯一の費用で、借入金額や保証料率などにに基づき算出します。市町の制度融資を利用すると、信用保証料の補助を受けられる場合があります。

信用保証料以外に相談料、手数料、会費、幹旋料、用紙代などをお支払いいただくことはありません。

2 借入の流れ

お借り入れを希望する金融機関にご相談のうえ、創業計画書などの必要書類を金融機関にご提出してお申込みください。

ご相談
お申込み

■当協会または金融機関にご相談のうえ、創業計画書をはじめお申込みに必要な書類を金融機関に提出してください。

審査

■創業計画の実現可能性などについて審査します。
■当協会の職員が事業所を訪問し、ご面談させていただきます。

ご融資

■金融機関と契約を取り交わし、ご融資の実行となります。
※ご融資の実行と同時に、当協会に対して信用保証料をお支払いいただきます。

ご返済

■金融機関との契約に基づき、金融機関へご返済ください。

3 創業者向けの保証制度

創業関連保証

ご利用いただける方	次の①から⑥のいずれかに該当する方 【創業を予定されている方(創業予定者)】 ①事業を営んでいない個人で、1か月以内^(※)に事業を開始する具体的な計画がある ②事業を営んでいない個人で、2か月以内^(※)に会社を設立し事業を開始する具体的な計画がある ③自らの会社で事業を継続しつつ、新たな会社を設立し事業を開始する具体的な計画がある 【創業後間もない方(創業者)】 ④事業を営んでいない個人が開始した事業が、開始した日から5年を経過していない ⑤事業を営んでいない個人が設立した会社で、設立した日から5年を経過していない ⑥自らの会社で事業を継続しつつ、新たに設立した会社が設立した日から5年を経過していない		
保証限度額	3,500万円	保証期間	10年
担保	不要	保証人	原則法人代表者のみ
融資利率	金融機関所定利率	保証料率	0.80%

※市区町村が実施する認定特定創業支援等事業による支援を受けて創業しようとする方については、6か月以内に延長されます。

小口カードローン根保証「クレシェンド」

ご利用いただける方	1期以上の確定申告(決算)を行い、常時使用する従業員が20人(娯楽業・宿泊業・旅行業を除く商業・サービス業は5人)以下の方 【個人事業主の場合】 直近の確定申告において、青色申告特別控除前の所得金額(白色申告の場合は所得金額)を計上していること 【法人の場合】 直近2期いずれかの決算において経常利益を計上している、または直近の決算において債務超過でないこと		
保証限度額	300万円 ^(※)	保証期間	1年または2年
担保	不要	保証人	原則法人代表者のみ
融資利率	金融機関所定利率	保証料率	0.39%~1.62%

※平均月商の3倍が上限となります。

県・市町の制度融資

県や市町の制度融資は、保証料の補助や固定金利の適用など、調達コストの面でメリットがあります。詳細については、各自治体にご確認ください。

自治体名	制度名	保証限度額	保証期間
栃 木 県 (※)	創業支援資金(別表1)	運転 2,000万円 設備 3,000万円	7年以内 (建物 10年以内)
	創業支援資金(別表2)	2,000万円	
	創業支援資金(別表3)	1,000万円	
宇 都 宮 市 (※)	街づくり活性化創業資金 (一般創業資金)	運転 1,000万円 設備 1,000万円	運転 5年以内 設備 7年以内
	街づくり活性化創業資金 (新事業創出資金)		
足 利 市	独立開業資金	500万円	5年以内
栃 木 市	中小企業創業資金	500万円	5年以内
佐 野 市	中小企業創業資金	500万円	5年以内
鹿 沼 市	創業資金	500万円	5年以内
日 光 市	創業資金	2,000万円	運転 5年以内 設備 7年以内
小 山 市	創業資金	500万円	5年以内
真 岡 市	創業資金	500万円	5年以内
大 田 原 市	創業支援資金	500万円	5年以内
矢 板 市	創業資金	500万円	運転 5年以内 設備 7年以内
那須塩原市	創業支援資金	500万円	5年以内
さくら市	創業資金	500万円	7年以内
那須烏山市	創業資金	500万円	7年以内
下 野 市	創業資金	1,000万円	7年以内
	女性起業家創業資金		
上 三 川 町	創業支援資金	500万円	5年以内
茂 木 町	創業支援資金	500万円	5年以内
市 貝 町	創業支援資金	500万円	5年以内
壬 生 町	創業資金	500万円	5年以内
野 木 町	中小企業創業支援資金	500万円	運転 7年以内 設備 10年以内
那珂川町	創業支援資金	500万円	7年以内

※同一制度(資金)の併用はできません。

(2021年10月現在)

4 創業サポートメニュー



相談
したい

◆経営相談会

創業前の一般的な相談から、創業時の金融相談、創業後の経営相談まで、創業全般に関するご相談を無料でお受けしております。なお、ご利用にあたっては事前の申込が必要となりますので、当協会Webサイトからお申込みください。

お申込みは
こちら▼



◆専門家派遣

豊富な経験と知識を有する中小企業診断士や税理士などの専門家を無料（当協会の費用負担）で派遣し、創業計画書の作成や創業後の経営についてサポートします。

◆創業等連携サポート制度

民間の金融機関や商工会・商工会議所、日本政策金融公庫、市町においても専門性の高い創業支援を行っています。このような機関と連携し、創業に関するご相談から創業計画書の作成支援、創業後の経営支援まで、お客さまのニーズに応じてサポートします。

◆とちぎ経営資源引継ぎ支援事業

創業には、ゼロからスタートする方法のほかに、後継者がいない企業の事業を引き継いでスタートする方法があります。

「事業を譲り受けたい」とお考えの方と、後継者がいないことなどを理由に「事業を譲り渡したい」とお考えの方のマッチング支援に加えて、資金調達や創業後のフォローアップなどにより、事業を引き継いで創業したい方をトータルにサポートします。



知り
たい

◆RADIO BERRYでの番組放送

FMラジオ局RADIO BERRYでは、栃木県信用保証協会が番組提供している「SHINE!」を毎週月曜日17:15~17:20に放送しています。この番組では、栃木県内の輝く企業の経営者をゲストに迎え、起業のきっかけから今後の展望などについて紹介しています。

また、過去の番組音源は、RADIO BERRYのWebサイトからお聴きいただけます。

過去の
番組音源は
こちら▼



◆創業事例集「笑顔Library」

栃木県信用保証協会の創業保証を利用された方にインタビューし、創業準備の経験談やこれから創業する方に向けてのアドバイスなどを掲載しています。

デジタル
ブックは
こちら▼



お問い合わせ

栃木県信用保証協会

本所

〒320-8618
宇都宮市中央3丁目1番4号 栃木県産業会館
〔保証統括課〕 TEL. 028-635-8885

足利
支所

〒326-0821
足利市南町4254番地1 ニューミヤコホテル足利本館
〔業務課〕 TEL. 0284-70-6339