



あなたの夢 応援します!

# 創業 ガイドブック

私の夢は美容室を  
開業すること!



中小企業とともに歩む身近なパートナー



新潟県信用保証協会

# はじめに

創業をお考えの皆さん!  
夢に向かって一步を踏み出しましょう。

新潟県信用保証協会は、中小企業等が金融機関から事業資金の融資を受ける際に、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。

このガイドブックは、創業をお考えの皆さまに、創業の基礎的知識や信用保証協会を知っていただくための入門書です。

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、販路開拓、従業員の確保、各種届出などについて、経営問題解決パトロール隊がわかりやすく解説します。  
ぜひご活用ください。



## キャラクター紹介



### 孫悟空

中小企業のお困りごとを  
キャッチするのが得意

ウッキッキーのキー  
オイラ孫悟空!  
新潟の中小企業の経営状況を  
仲間たちと  
パトロール中なんだ!

## 経営問題解決 パトロール隊の 仲間を紹介 するよ!



### 三蔵法師

頼れるリーダー!  
信用保証の  
エキスパート



### 沙悟浄

保証制度の  
ことならおまかせ!  
利口で  
カッパツな案内人

### 猪八戒

ちょっと食いしん坊だけど  
中小企業のやさしいパートナー



## Contents

パトロール1	
創業前のチェックポイント .....	2-3
パトロール2	
創業計画 .....	4
創業計画書の作り方 .....	5
事業概要 .....	6
販売計画 .....	7-8
仕入計画 .....	9
資金調達計画 .....	10-13
収支・返済計画 .....	14-15
創業計画書の記入例 .....	16-19
創業時に必要な届出等 .....	20-21
パトロール3	
信用保証協会のご案内 .....	22-27

# 創業するには、 まずはどんなこと からはじめたら いいの？



**SOSキャッチ!**  
創業のお悩みですね。  
それなら信用保証協会に  
相談してみよう。  
レッツゴー!



私の夢は美容室を開業して、たくさんの  
人に喜んでもらうこと。お客様にとって居  
心地のいい、癒しの空間にしたいなあ。  
一生懸命働いて経験を積んだし、自己資  
金も少しは貯まったから、創業を本気で  
考えてみようと思うのだけれど…  
まずは何から始めたらいいのだろう？

## 創業前のチェックポイント



まずは、創業に対する思いや準備状況など、ご自身の現状をセルフチェックしてみましょう。

以下の20項目について確認してみてください。

区分	チェック項目	はい	いいえ
[Why] 動機	創業の動機・目的は明確ですか。		
	どんな困難にも打ち勝つ情熱や、信念を持っていますか。		
[What] 何を	事業の内容は時代の流れや顧客ニーズにマッチしていますか。		
	その事業で販売する商品・サービスに、ニーズがありますか。		
[Who] だれ	事業内容にセールスポイントはありますか。		
	競合他社に比べ、品質や価格等に競争力がありますか。		
	販売見込先、仕入見込先等の人脉や信用はありますか。		
[Where] どこで	ターゲットとなる客層は明確ですか。		
	必要な従業員を確保できる見通しは立っていますか。		
[When] いつ	家族やビジネスパートナーの理解や協力を得られていますか。		
	創業する場所が決まっており、その場所は事業に適していますか。		
[How] どのように	その場所のコスト（家賃等）は、事業の負担にならない程度の金額ですか。		
	創業はタイミングが重要です。いつ創業するか具体的に決定していますか。		
事業計画	創業のタイミングは、職場環境や同業他社の状況からみて、適切ですか。		
	経営者としての自信や体力はありますか。		
	事業について知識や経験などの十分なノウハウがありますか。		
	売上や仕入れ、経費などの損益計画はシミュレーションをしましたか。		
	必要な資金（運転資金、設備資金）について試算しましたか。		
	自己資金は準備していますか。		
	許認可が必要な業種が確認しましたか。		
	※信用保証を利用する際に許可が必要な業種についてはP24 [5]をご覧ください		



初めから完璧な創業者はいないので大丈夫！  
「いいえ」の項目については、創業計画を進めながら改善していきましょう。

## エキスパートのひとこと

自身で事業を立ち上げ営業していくということは、大変や  
りがいがあることですが、同時に大きな責任を伴うこと  
でもあります。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必要があります。



# 創業計画って どうやって 立てたら いいの？

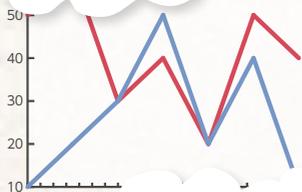


さあ、あなたが  
描いているイメージを、  
まずは創業計画書に  
書いてみよう！

将来的な  
会社の姿は？

- ・10年後の未来！
- ・どうやりたいのか？
- ・目標について

広告宣伝は？



売上目標は？

人材の確保は？



毎月の経費は？



## 創業計画書の作り方



できあがった計画が「絵に描いた餅」にならないように、事前の準備、調査をしっかり行い、確かな根拠に基づく実現可能性の高い計画（堅めの計画）にすることがポイントです。

ここでは、創業計画書の作り方についてご説明します。

なお、P16に創業計画書のひな型を掲載していますので、参考にしてください。

### 1 事業概況

いつ・どこで・誰とどんな事業をするのか、個人事業か法人組織か、会社名は…など事業の大枠を決めます。

### 2 販売計画

取り扱う商品・サービスや顧客ターゲット、販売方法などを検討します。

### 3 仕入計画

商品の仕入れ先や価格、仕入れ方法を検討します。

### 4 資金調達計画

創業に必要な資金と、その調達方法を検討します。

### 5 損益・返済計画

利益が出るか、またその利益で借入金の返済が賅えるのか確認します。

## エキスパートのひとこと

まずは自分で作ってみてください。

自分の頭の中にある事業のイメージを、具体的に文字や数字に落とし込んでいくことで、何をしなければいけないのか、何が必要なのかなど整理することができます。



## ①事業概要

主なポイントは以下の通りです。

では、具体的に  
見てみよう



### ■その事業を始める動機・目的は何ですか？（Why）

自分の夢をかなえるためですか？ 社会に貢献するためですか？

あなたの熱い情熱と強い信念が伝わるように、しっかりと計画に書き込んでください。

### ■どんな事業を始めますか？（What）

時代のニーズにあった事業ですか？ 商品またはサービスについて、競合先に優るものがありますか？ 許認可や届出が必要かどうか確認しましたか。

※信用保証協会のご利用にあたって許認可等の確認が必要となる業種についてはP25をご覧ください。

### ■誰と事業をしますか？（Who）

家族の支援はありますか。取引先の支援はありますか。従業員は決まっていますか。

事業を行う上で、ビジネスパートナーは不可欠です。なぜなら、社内では製造、営業、経理、労務など様々な業務をこなしていかなければならず、社外では取引先の協力や人脈が必要となる場合が多いからです。

### ■どこで事業を始めますか？（Where）

業種にもよりますが、立地条件は売上を左右する重要なポイントです。顧客ターゲットが自社を利用するのに適した立地を検討してください。ただし、一般的に立地の良い場所は家賃などの費用負担も重くなります。また、法律の規制などから事業ができない区域もあります。いろいろなことを加味して、最適な場所を選択してください。

### ■いつから事業を始めますか？（When）

事業を始めるには、タイミングが重要です。社会情勢や競合先の動きなどを考慮して、適切なタイミングで事業を開始しましょう。

### ■事業のノウハウはありますか？（How）

自分にどのようなノウハウ（知識・経験等）があるのか、計画にしっかりと書き込んでください。

開業形態 個人  
商号 Para Usted（パラウステ）  
スペイン語で「あなたのために」という意味  
開業地 新潟市中央区…  
開業予定 平成〇〇年・・月  
従業員 1名  
開業目的・・・  
ノウハウ・・・  
事業協力者・・・  
・・・

書き出したら、  
具体化して  
きたわ！



## ②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？

競合先に比べ優位性のある商品（製品・サービス・技術）でなければ、ライバルに勝てません。

### ■どのような顧客層がターゲットですか？

性別や年齢層などからメインとなる顧客ターゲットを絞り込みます。  
顧客ターゲットによって、客単価や販売方法、出店場所などが変わってきます。

### ■いくらで販売しますか？

値段決めは重要な経営判断です。  
「競合先に勝てる値段か」「採算が取れる値段か」など、いろいろな目線で検討する必要があります。

### ■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）、インターネット販売など様々な販売方法があります。  
商品特性や顧客ターゲットに適した販売方法が検討してください。

### ■販売代金の回収方法はどのような方法ですか？

掛け売りや手形での回収となると、販売代金が現金として入ってくるまでに時間がかかるので、運転資金が必要となる場合があります。



じゃあ、次に予測売上高を算出してみよう。算出方法はいろいろあるから、業種ごとに最適な方法を選ぼう。

### [月間売上高の算出例]

#### 理容・美容業、飲食店など

客単価 × 座席数 × 1日の回転数 × 月間営業日数

(例) 客単価 1,000 円 × 座席数 60 席 × 1日の回転数 3 回転 × 月間営業日数 25 日 = 450 万円

#### 小売業など

客単価 × 1日の来客数 × 月間営業日数

(例) 客単価 1,000 円 × 1日の来客数 100 人 × 月間営業日数 25 日 = 250 万円

#### 製造業など

加工賃単価 × 設備 1 台当たりの生産能力（1日〇時間稼働） × 設備台数 × 月間営業日数

(例) 単価 60 円 × 生産能力 1,000 個 × 設備台数 2 台 × 月間営業日数 25 日 = 300 万円

## エキスパートのひとこと

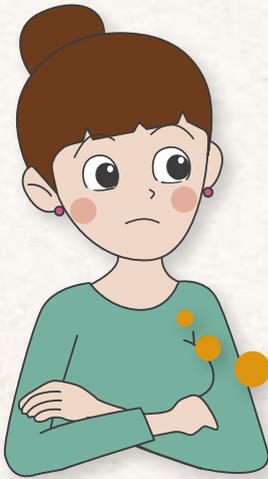
実現性の高い数値を想定してみるのが大切です。また、

「繁忙日（月）と閑散日（月）」

「事業が軌道に乗るまで（1～2年）と事業が軌道に乗ってから（3年目以降）」

などに分けて算出すると、具体性が増します。





具体的に  
月間売上予測表を  
作ってみよう!



座席数は2席。  
回転率や単価は  
堅めにみて…

## 売り上げ予測

P7 理美容業の算出例

[客単価 × 座席数 × 1日の回転数 × 月間営業日数]

### ● 1年目の売上高

#### A) 開業から6か月

[一か月の売上高]

平均単価@ 5,600円 × 2席 (セット椅子) × 2回転 × 25日 (月の営業日数) = 56万円

#### B) 7か月目以降

[一か月の売上高]

平均単価@ 5,600円 × 2席 (セット椅子) × 2.5回転 × 25日 (月の営業日数) = 70万円

(A × 6か月) + (B × 6か月) = 年間売上高 756万円

予想年間売上

756万円

### ● 2年目の売上高

[一か月の売上高]

平均単価@ 5,600円 × 2席 (セット椅子) × 3回転 × 25日 (月の営業日数) = 84万円

予想年間売上

1,080万円

### ● 3年目の売上高

平均単価@ 6,100円 × 2席 × 3回転 × 25日 × 12か月 = 1,098万円

予想年間売上

1,098万円



### ③仕入計画

シャンプーや商品用ヘアワックスなど、品質の良い商品や材料をできるだけ安く・早く・必要な数量を仕入れるようにしましょう。

- 仕入先は決まっていますか？
- 仕入価格は他社と比較して安価ですか？
- 商品（材料）の品質は他社よりも良いですか？
- 必要な商品（材料）は安定的に調達できますか？
- 仕入量は、適切ですか？
- 発注からの納品までにどのくらいの時間がかかりますか？
- 支払い条件は現金ですか？手形ですか？

### 売上原価

売上原価とは、売上げた商品の仕入れにかかった原価のことだよ。



売上原価の計算式

$$\text{売上原価} = \text{期首商品棚卸高} + \text{当期商品仕入高} - \text{期末商品棚卸高}$$

期首在庫                      仕入単価×数量                      期末在庫

決算では、仕入れた商品のうち当期に販売されたものは売上原価として計上され、期末に残ったものは在庫として処理されます。

創業計画で売上原価を予測する際は、「売上高×原価率」で算出するのが一般的です。原価率は業界平均値などを参考にしてください。

### エキスパートのひとこと

在庫を多く抱え過ぎると、資金負担が増加することに加え、商品の陳腐化などから不良在庫になり、資金を回収できなくなるリスクが高まります。

逆に、在庫が少なすぎると、ニーズにこたえられないなど、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に、計画的な仕入れを心がけましょう。



## ④ 資金調達計画

創業するのにどのくらいお金がかかるの？

どのくらいのお金がかかるんだろう？  
いくら借りたらいいのかな？  
運転資金と設備資金って？

必要な資金は大きく分けて  
「**運転資金**」と「**設備資金**」に  
分けられるよ。

**設備資金**とは、機械や備品などの購入や店舗の内装工事などに必要な資金だよ。(2社以上から見積りをとる、リースを検討するなど、できるだけ低く抑えましょう。)

**運転資金**とは、仕入先への現金での支払いや、買掛金・支払手形の決済、人件費や家賃などの経費の支払いのように事業を運営していくために必要な資金だよ。

# 創業時に必要な運転資金

※1 理美容業において、基本的には売上債権は発生しないことから、運転資金について一般的な考え方を以下で説明しています。

## 1. 経常運転資金

商品を仕入れてから販売して代金を現金で回収するまでの間に、商品の仕入代金の決済や人件費の支出が先行してしまうことがあります。このような企業が営業活動を続けていくうえで経常的に必要となる入金と支出のタイムラグを補う資金を「経常運転資金」といいます。

$$\begin{aligned} \text{経常運転資金} &= \text{売上債権}^{*1} + \text{棚卸資産} - \text{仕入債務} \\ &\quad (\text{売掛金・受取手形}) \quad (\text{買掛金・支払手形}) \\ &= (\text{売上債権回転期間} + \text{棚卸資産回転期間} - \text{仕入債務回転期間}) \times \text{月商} \end{aligned}$$

(一般的な例) 月商 300 万円とした場合

	金額 (万円)	回転期間		金額 (万円)	回転期間 <sup>*2</sup>
売上債権 <sup>*1</sup>	600	2 か月	仕入債務	390	1.3 か月
棚卸資産	300	1 か月	運転資金 必要額	510	1.7 か月

※2 回転期間は、売上債権等の科目金額が月商の何か月分あるかをみるものです。

## 2. 事業が軌道に乗るまでの余裕資金

事業を始めたころは、なかなか予定通りに業績が上がらないものです。それでも人件費や家賃等のいわゆる固定費の支払いは毎月必要ですので、事業が軌道に乗るまでの間の余裕資金を確保しておかなければ事業が継続できません。

(一般的な例)

(単位：万円)

	開業前	1 か月	2 か月	3 か月	4 か月	5 か月	6 か月
売上 (a)	0	50	100	200	250	300	300
経費 (b)	200	250	250	250	250	290	290
収支差 (a-b)	-200	-200	-150	-50	0	10	10

このケースでは開業後 4 か月目から収支が均衡し、以降、徐々に利益が確保できるようになります。よって、事業が軌道に乗るまでの必要運転資金は、開業前から 3 か月目までの収支差分  $200 + 200 + 150 + 50 = 600$  万円となります。

## エキスパートのひとこと

必要な運転資金をしっかり見積もって、資金調達計画を立てましょう。

目安としては、月商の 3～6 か月分ぐらいの資金を確保しておくことをおすすめします。





具体的に資金計画表を作ってみよう。  
借入金による資金調達はいくらになる  
だろう。

### [運転資金計画]

区 分	金 額	積算内訳
商品・材料の仕入資金	31.5 万円	10.5万円×3か月=31.5万円
人 件 費 等	43.5 万円	アシスタント人件費14.5万円×3か月=43.5万円
そ の 他 の 資 金	57 万円	(家賃8万円+リース料1万円+水道光熱費4万円+ 通信費1万円+広告宣伝費2万円+消耗品2万円+雑費1万円)×3か月
計	(A) 132 万円	

### [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	取得年月日 (完成)
事業用 不動産	土地	m <sup>2</sup>		千円		
	建物	40m <sup>2</sup>	賃貸	31 万円		
	計	(B) 取得に要する資金				

区 分	名 称	形式・能力	数 量	単 価	金 額	発注先	設置年月日 (完成)
機 械 器 具 備 品	店舗改装工事		1	410 万円	410 万円	〇〇建築設計	〇年〇月〇日
	看板		1	17 万円	17 万円	〇△企画㈱	〇年〇月〇日
	セット椅子		2	10 万円	20 万円	㈱△□商事	〇年〇月〇日
	美容器具・備品		1	40 万円	40 万円	㈱●美容材料	〇年〇月〇日
計	(C) 取得に要する資金						487 万円



思っていたより  
多額の費用が  
必要なのが  
わかったわ

運転資金と設備の計画を  
立てることで、創業に対  
してどのくらいの資金が  
必要かわかりますよ。





さあ、必要な金額がわかったところで、次はどうやって調達するか考えてみよう。

### [資金調達計画]

	預 金			預金以外	
	預け先 (金融機関本店名等)	預金種別	金 額	種 類	金 額
自 己 資 金	〇〇銀行△△支店	普通	250万円		万円
			万円		万円
			万円		万円
			万円		万円
			万円	その他 (父からの援助)	100万円
自己資金合計①					350万円
借 入 金 等	借入先	年 利	借入額	借入期間	毎月返済額
	今回の借入 (〇〇銀行△△支店)	1.8%	300万円	万円	～
			万円	万円	～
			万円	万円	～
			万円	万円	～
			万円	万円	～
借入金等合計②					300万円
①+②=(D)調達資金合計					650万円

今回の資金計画による  
必要資金合計

$$(A) + (B) + (C) \leq (D)$$

650万円

### エキスパートのひとこと

当然ながら自己資金が多い方が健全経営です。

また、自己資金をどのように蓄えたかは、融資を受けられる際に信用保証協会や金融機関に対して、事業に対する皆さまの熱意を示す材料にもなります。

創業前により多くの自己資金を蓄えましょう。



## ⑤収支・返済計画

これから始める事業が、1年間でどれだけの利益を生み出すのかな。また、借入金の返済に必要な返済財源(キャッシュフロー※1)が出るかをここで確認しよう。



※1 返済財源(キャッシュフロー) = 当期利益 + 減価償却費

### 減価償却費とは

事業などの業務のために用いられる建物、建物付属設備、機械装置、器具備品、車両運搬具などの資産は、一般的には時間の経過に伴って価値が減っていきます。このような資産を減価償却資産といいます。逆に、土地や骨とう品などは、時間の経過で価値が減少しないので、減価償却資産ではありません。

減価償却資産の取得に要した金額は、取得した時に会計上は全額必要経費になるわけではなく、その資産の使用可能期間の全期間にわたり分割して必要経費としていくべきものです。すなわち、減価償却とは、減価償却資産の取得に要した金額を、一定の方法によって各年分の必要経費として配分していく手続きです。ただし、使用可能期間が1年未満のもの、または、取得価格が10万円未満のものは、その取得に要した金額を取得年度に一括で計上します。なお、使用可能期間は、法定耐用年数として定められています。

### 減価償却の計算方法

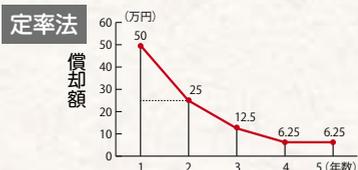
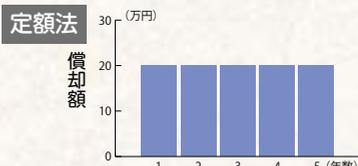
減価償却の計算方法には、「定額法」と「定率法」があります。どちらを採用しても最終的な合計額は一緒になります。

創業した場合、いずれかの方法を選定し、税務署へ届け出なければいけません。詳しくは税理士や会計士、もしくは税務署に相談するか、国税庁のホームページでご確認ください。

(例) 車両購入 100万円 耐用年数5年 償却率0.5 の場合

定額法	1年目 取得価格 100万円 × 1/5 (耐用年数) = 20万円
	2年目 取得価格 100万円 × 1/5 (耐用年数) = 20万円

定率法	1年目 取得価格 100万円 × 0.5 (償却率) = 50万円
	2年目 取得価格 (100万円 - 既償却額 50万円) × 0.5 (償却率) = 25万円



## 収支計画

(単位：万円)

	1年目	2年目	3年目	積算根拠
売上高	756	1,008	1,098	※ P8「売上予測」を参照
売上原価	113	151	165	勤務時の経験から売上の15%で算出
売上総利益	643	857	933	
(売上総利益率)	85%	85%	85%	業界平均と大きな差異はないですか？
経費	566	615	640	
役員報酬				
人件費	174	209	227	
地代家賃	96	96	96	8万円×12か月
減価償却費	86	86	86	430万円÷5年(定額法)
リース料	12	12	12	
租税公課	67	81	88	消費税(売上×税率)等
その他	131	131	131	
営業利益	77	242	293	
営業外収入				
営業外費用	5	4	3	支払利息
経常利益	72	238	290	
法人税等充当額	7	24	29	所得税10%として算出
当期利益	65	214	261	
キャッシュフロー	151	300	347	当期利益+減価償却費
年間借入金返済額	60	60	60	借入金元金300万円(5年返済)

借入金返済額は元金部分のみで計算します。(支払利息は営業外費用に含まれます)

### エキスパートのひとこと

返済財源(キャッシュフロー)とは実際に手元に残るお金のことです。

簡易的なキャッシュフローは、当期利益と減価償却費を足すことで算出することができます。借入金の返済は、キャッシュフロー内で行わなければなりません。



<記入例>

# 創業計画書

(注) 千円単位で表示しています。

平成 〇〇 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 新潟市秋葉区〇〇町〇-〇-〇

会 社 名

氏名または  
代表者名 新潟 夢子

新潟

## 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)	Para Usted (パラウステド)
開業(予定)住所	新潟市中央区〇〇町〇〇 △△ビル1階 電話 (未定)		
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 〇〇 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
従業員数	1 名	取扱品 ヘアカット、カラー パーマ他	仕入先 ㈱〇〇美容材料 ㈱〇〇商事
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いるため、自分の店をもち今までの経験を活かしたい。〇〇駅近くに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	平成〇年に美容師免許取得。市内の美容室に〇年間従業。平成〇年からは店長職として店舗運営のノウハウを習得。ヘアケアマイスター、ネイル検定3級などの資格を保有。		
[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	新潟 夢乃助(父、会社員)、花子(母、パート)新潟市秋葉区〇〇町〇-〇-〇 (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等の申請が受理されている。
- 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	315 千円	105千円×3ヵ月=315千円
人 件 費 等	435 千円	アシスタント人件費 145千円×3ヵ月=435千円
その他の資金	570 千円	(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ヵ月=570千円
計	A 1,320 千円	

#### 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	m <sup>2</sup>		千円			
	建物	40 m <sup>2</sup>	賃貸	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 千円	〇〇工務店	〇年〇月〇日
	看板		1	170	170 千円	〇〇企画(株)	〇年〇月〇日
	セット椅子		2	100	200 千円	(株)〇〇商事	〇年〇月〇日
	美容器具・備品		1	400	400 千円	(株)〇〇美容材料	〇年〇月〇日
	計	C (金額)				4,870 千円	

#### 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)

#### 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)	1,000千円	
			千円	(父からの援助)		
自己資金合計			3,500千円			
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 (〇〇銀行△△支店)	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	

(※) 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. 計画（今後1年間分）

支 出			収 入		
仕 入 高	1,134	千円	売 上 高	7,560	千円
外 注 工 費		千円	工 賃 収 入		千円
人 件 費	1,740	千円	雑 収 入		千円
その他費用	3,922	千円			
営 業 利 益	764	千円			
計	7,560	千円	計	7,560	千円

## 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
一般個人	年 7,560 千円	現金	(株)〇〇美容材料	年 900千円	末日×翌月25日支払
			(株)〇〇商事	年 234千円	末日×翌月20日支払

## 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
〇〇信用金庫	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）。

### 《収支計画補足》

売上高 ①×6ヵ月 + ②×6ヵ月 = 7,560千円

①(開業～6ヵ月)

月の売上高=平均単価@5.6千円×2席(セット椅子)×2回転×25日(月の営業日数)=560千円

②(7ヶ月目以降)勤務時の経験から回転数を2→2.5

月の売上高=平均単価@5.6千円×2席(セット椅子)×2.5回転×25日=700千円

仕入高 (勤務時の経験から売上の15%を原価率として計算) 7,560千円×15%=1,134千円

人件費 (アシスタント人件費)月給145千円×12ヵ月=1,740千円

その他費用 P15 収支計画を参照してください。

### 10. 自己資金算定額

種 類	明 細			金 額	
	普通預金	〇〇銀行△△支店			2,500 千円
自己資金等	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 千円
合 計				① 3,500千円	
借 入 先	資金使途	残 存	年 間	年間返済額の2年分	
		返済期間	返済額	(2年以内のものは全額)	
〇〇信用金庫	自動車ローン	20 ヶ月	300 千円	500 千円	
合 計				② 500千円	
現借入に対する2年間の返済額を差し引いた資金額 ( ① - ② ) =				③ 3,000千円	

### 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・学校帰りのお客様が多いことが想定されるため、技術メニューを細かく分け、お客様のスケジュールや予算に合わせた提案を行います。また、カラー・パーマご利用のお客様に対するネイルケアサービスなど、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様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様に安心感や癒しを感じてもらえる空間づくりにつとめていきたいと考えています。

## ⑥創業時に必要な届出等

創業時には、  
様々な届出が  
必要になるよ



### ■税務関係の届出

#### 個人事業の場合

届出先	届出の名称	提出期限
税務署	個人事業の開業届出書	開業日から1ヵ月以内
	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（届出がない場合は、最終仕入原価法となります。）
	所得税の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（届出がない場合は、定額法となります。）
	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ヵ月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請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人未満の事業所に限ります。）
	所得税の青色申告承認申請書（青色申告を希望する場合）	開業の日から2ヵ月以内（開業の日が1月1日から15日までの場合は3月15日まで）
	青色事業専従者給与に関する届出書（青色申告を希望する場合）	
県地方事務所	事業開始申告書（個人分）	県で定める日（10日以内）
市町村	開業等届出書※	各市町村で定める期間内

#### 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ヵ月以内（定款等の写しや登記簿謄本等の添付が必要）
	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（届出がない場合は、最終仕入原価法となります。）
	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（届出がない場合は、建物を除き定率法となります。）
	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ヵ月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請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人未満の事業所に限ります。）
	青色申告承認申請書（青色申告を希望する場合）	設立3ヵ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
県地方事務所	事業開始申告書（法人分）	県で定める日（10日以内）
市町村	法人設立・設置届出書※	各市町村で定める期間内

※各市町村によって、届出の名称が若干異なります。

## ■社会保険関係の届出

届出先	種 類	提出期限・留意点等
社会保険事務所	健康保険、厚生年金保険 ①新規適用届 ②新規適用事業所現況書 ③被保険者資格取得届 ④扶養者（異動）届 ⑤国民年金第3号被保険者の届出	適用事業所となった場合にすみやかに届出 ・法人事業所は強制加入 ・個人事業の場合 従業員5人以上は強制加入 （サービス業の一部等については任意加入） 従業員5人未満は任意加入
公共職業安定所	雇用保険 ①適用事業所設置届 ②被保険者資格取得届	①は設置日後10日以内 ②は雇用した翌月の10日まで 個人・法人とも従業員を雇用するとき適用事業所となる。
労働基準監督署	労災関係 ①保険関係成立書 ②適用事業報告	①は保険関係成立後10日以内 ②は事業所設置後遅滞なく ・適用事業所は雇用保険と同じ ・従業員を10人以上雇用する場合は、「就業規則届」の届出が必要
県労働局	労働保険概算保険料申告書	保険関係成立後50日以内に申告納付

## ■事業にかかる主な税金

### 個人事業の場合

種 類	税金の概要	申告手続き等
国 税 所得税	所得金額に応じてかかります。	翌年2月16日～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 ・県民税 ・市町村民税 個人事業税	次の2つからなります。 ・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。

### 法人の場合

種 類	税金の概要	申告手続き等
国 税 法人税	所得金額に応じてかかります。	決算日の翌日から2ヵ月以内に本 店所在地の税務署に申告（確定申 告）します。
地方税 法人住民税 ・県民税 ・市町村民税 法人事業税	次の2つからなります。 ・会社の区分（事業規模）に応じ てかかる均等割 ・当期の法人税額に応じてかかる法人税割 所得金額に応じてかかります。	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。 申告期限は法人税と同じです。 事業所等のある県に申告します。

☆事業にかかる税金のほか、消費税や固定資産税、自動車税等も考慮しておく必要があります。

# 信用保証協会のご案内



ん〜ん  
ところで信用  
保証協会って  
どんな組織？



信用保証協会は、創業する方や中小企業者が金融機関から事業資金を借入れする際に、保証人となって融資を受けやすくする公的な組織だよ。

## 1. ご利用のメリット

- 原則として法人代表者以外の連帯保証人は不要です。
- 地方公共団体の制度融資など、低利な長期融資が受けられます。
- 不動産担保に過度に依存しない保証を行っています。ただし、必要に応じて担保をご提出いただく場合もございます。

## 2. 信用保証制度の仕組み

信用保証制度の仕組みは、中小企業者（創業される方）、金融機関、新潟県信用保証協会の三者が基本となり次のような形で運営されています。



### エキスパートのひとこと

信用保証協会は公的な保証人となって中小企業者や創業する方の事業資金の調達をサポートしています。  
また、経営相談や再生支援にも力を入れており、「ともに歩む身近なパートナー」を目指しています。

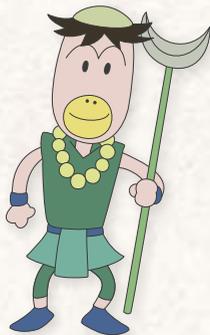


### 3. ご利用いただける方



誰でも  
信用保証を  
利用できるの？

原則として、以下の条件を満たす中小企業、小規模事業者の方が対象となるよ。理美容業はサービス業に含まれるよ。



#### 1. 所在地

**個人事業主** 住所または事業所のいずれかが新潟県内にある方  
**法人** 本店または事業所等のいずれかが新潟県内にある方

#### 2. 人 格

個人、法人（会社、組合）が対象です。ただし法人のうち、学校法人、宗教法人など信用保証の対象とならない法人格があります。

#### 3. 企業規模

資本の額または従業員数のいずれか一方が、下表に該当していればご利用いただけます。

業 種	資本の額	常時使用する従業員数
製造業（建設業、運送業、不動産業含む）	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
小売業（飲食業含む）	5千万円以下	50人以下
医業	—	300人以下 （個人は100人以下）

・その他、旅館業、ソフトウェア業等、個別の定めがある場合がございます。

#### 4. 業 種

農林漁業、金融業、保険業（保険媒介代理業および保険サービス業を除く）のほか、サービス業の中にも一部信用保証の対象とならない業種があります。

#### 5. 許認可等

許認可等を必要とする業種においては、保証をご利用いただく時点で許認可等を取得しているか、または、取得することが確実であることを証明していただく必要があります。

なお、保証申し込みの際に許認可等の写しをご提出していただく必要のある業種については、次ページをご覧ください。

#### 6. 資金使途

信用保証の対象となる事業に必要な運転資金、設備資金に限ります。信用保証の対象外の業種にかかる資金、投機を目的とした資金、住宅ローンや生活資金などは対象となりません。

■信用保証を利用するにあたって、許認可等の申請が必要となる業種は以下のとおりです。

番号	業 種	種類	許認可権者
1	食料品製造業	許可	知事
2	食料品販売業	許可	知事
3	飲食店・喫茶店	許可	知事
4	建設業	許可	国土交通大臣または知事
5	一般旅客自動車運送事業	許可	国土交通大臣
6	特定旅客自動車運送事業	許可	国土交通大臣
7	自家用有償旅客運送事業	登録	国土交通大臣
8	一般貨物自動車運送事業	許可	国土交通大臣
9	特定貨物自動車運送事業	許可	国土交通大臣
10	旅館業	許可	知事
11	古物営業	許可	公安委員会
12	薬局	許可	知事
13	医薬品・医薬部外品・化粧品・医療器具・再生医療等製品製造販売業	許可	厚生労働大臣
14	医薬品・医薬部外品・化粧品・医療機器・再生医療等製品製造業	許可	厚生労働大臣
15	医薬品販売業	許可	知事
16	高度管理医療機器・特守保守管理医療機器販売業	許可	知事
17	高度管理医療機器・特守保守管理医療機器賃貸業	許可	知事
18	医療機器修理業	許可	厚生労働大臣
19	一般廃棄物処理業（収集・運搬・処分）	許可	市町村長
20	産業廃棄物処理業（収集・運搬・処分）	許可	知事
21	特別管理産業廃棄物処理業（収集・運搬・処分）	許可	知事
22	有料職業紹介事業	許可	厚生労働大臣
23	病院・診療所・助産所	許可	知事
24	宅地建物取引業	免許	国土交通大臣または知事
25	酒類製造業	免許	税務署長
26	酒母・もろみ製造業	免許	税務署長
27	酒類販売業	免許	税務署長
28	第1種高圧ガス製造業	許可	知事
29	液化石油ガス販売業	登録	経済産業大臣または知事
30	労働者派遣事業	許可	厚生労働大臣
31	家畜商	免許	知事
32	浄化槽清掃業	許可	市町村長
33	興行場（映画館・劇場）	許可	知事
34	浴場業	許可	知事
35	測量業	登録	国土交通大臣
36	砂利採取業	登録	知事
37	採石業	登録	知事
38	建築士事務所	登録	知事
39	電気工事業	登録	経済産業大臣または知事
40	自動車分解整備業	認証	地方運輸局長
41	揮発油販売業	登録	経済産業大臣
42	揮発油特定加工業	登録	経済産業大臣
43	軽油特定加工業	登録	経済産業大臣

☆上記許認可の申請のほか、理・美容室開設時の保健所への届出など、法令等で定める諸手続が必要な場合があります。

## 4. 信用保証料

信用保証料を  
知りたいんだけど…  
どうやって計算すれば  
いいのかな



信用保証料とは、信用保証協会が中小企業等の委託に基づき行う保証の対価であり、中小企業等の経営状況に応じ、9段階の信用保証料率（※）が設定されています。

信用保証に際して必要な費用は、信用保証料のみです。なお、創業者向けの保証制度の信用保証料率は、一般的な信用保証料率より低くなっています。

信用保証料の計算は、下記の計算式によって信用保証協会が行います。

### 信用保証料の計算

#### ① 一括返済の場合

信用保証料＝貸付金額×信用保証料率（※）×保証期間（月）×1/12

（例）借入金額 300 万円、12 か月後一括返済、信用保証料率 1.15%

$3,000,000 \text{ 円} \times 1.15\% \times 12 \text{ か月} / 12 = 34,500 \text{ 円}$

**お支払いいただく信用保証料 34,500 円**

#### ② 均等分割返済の場合

信用保証料＝貸付金額×信用保証料率（※）×保証期間（月）×1/12×分割返済係数（※）

（例）借入金額 300 万円、60 か月、分割返済、信用保証料率 1.15%、

分割返済係数 0.55

$3,000,000 \text{ 円} \times 1.15\% \times 60 \text{ か月} / 12 \times 0.55 = 94,875 \text{ 円}$

**お支払いいただく信用保証料 94,875 円**

（※）信用保証料率および分割返済係数は、別に定めています。詳しくは、当協会の各営業店窓口までお問い合わせください



当協会のホームページで信用保証料の概算を  
計算できるよ。

新潟 信用保証 シミュレーション

## オープン当日

オープンおめでとう!  
でもここからが本当の勝負!  
困ったことがあったら  
いつでも相談に来てね。  
これからもサポートしていくよ。



たくさんの人たちに  
支えられやっとここまで  
こぎつけたわ!  
がんばらなくっちゃ!!

# 公益財団法人 にいがた産業創造機構(NICO)のご案内

NICO は、県内の中小企業等の研究開発や販路拡大などを支援している団体です。創業される方に対する支援事業では、補助金やレンタルオフィスなどがあります。当協会の信用保証を活用した資金調達と合わせて、NICO の支援事業もご活用ください。(支援事業は平成 28 年 3 月末日現在のものです)

## ▶ 新規創業サポート助成金

新規性の高い技術や商品、サービスをもとに県内で創業しようとするチャレンジ精神旺盛な個人またはグループ、創業 2 年以内の中小企業等に対して、創業に必要な事業経費を助成します。

## ▶ 起業チャレンジ奨励金

幅広い起業の促進と働く場の創出を目的に、地域顧客を対象とした小規模なビジネスの創業を幅広く支援します。

## ▶ 戦略産業創業支援助成金

「食」や「先端ものづくり」など、戦略的産業分野における新たな雇用を伴う創業や第二創業を促進するため、新たな雇用に係る人件費を中心とした経費を助成します。

## ▶ 若者・女性生活サポート産業創業支援事業（助成金）

生活サポート産業において創業する若者及び女性向けに、新規創業に必要な経費の一部を助成します。

## ▶ インキュベーションオフィス

- ・創業準備オフィス（新潟市中央区・万代島ビル 11 階）
  - 1 名用ブース 5 区画
  - 2 名用オフィス 4 部屋
  - 4 名用オフィス 1 部屋
- ・インキュベーションセンター NARIC（長岡市）
  - 10 部屋

## ▶ 新潟県よろず支援拠点

企業支援に優れた能力・知識・経験を有する専門家が個別相談に応じています。

- ・労務相談税務相談
- ・マーケティング 等々

[ 詳しくは NICO にお問い合わせください。 ]

### (公財) にいがた産業創造機構

経営支援グループ 創業経営革新チーム

☎ 025-246-0051 (直通)

〒 950-0078 新潟市中央区万代島 5-1 万代島ビル 9 階



どんなことでも、  
まずは、ご相談ください。

たとえば、  
こんな時。

- 毎月の資金繰りにもっと余裕を持たせたい
- 事業を拡大するにあたり、資金調達したい
- 財務内容を診断してほしい
- 創業したいけど何から始めたらいいかわからない など

経営改善、事業再生、創業をサポート

# 無料 経営相談

中小企業診断士や経営支援アドバイザーの資格を有する担当者を中心に、経営や創業に関するご相談におこたえします。

悩んだ時やわからないことは早めに相談！こんなアドバイスを提供しています。

- 当協会が永年にわたり蓄積した財務、金融ノウハウの提供
- 中小企業経営診断システム(MSS)を用いた、経営課題や問題点のアドバイス
- 創業計画、経営改善計画などの策定支援と実行後のフォローアップ
- ご相談内容により、弁護士・税理士等の外部専門家と連携し解決策を提案



日中忙しい方でも仕事帰りにお気軽にどうぞ！

夜間相談は、毎週火曜日に開設しています！

創業をお考えの方！その夢を後押しします。

中小企業の皆さまへ

## 夜間相談窓口開設中!

ご相談は無料です

お気軽にお越しください。

毎週火曜日(祝・祭日は除く) 午後8時まで [場所:本店1階]

- 創業の計画を立てたい
  - 毎月の返済負担を軽減したい
  - 経営改善について相談したい
  - 資金繰りを安定させたい
- など、金融・経営に関する様々なご相談にお応えします。

中小企業診断士の資格を持つ職員が  
ご相談に応じます。

中小企業とともに歩む身近なパートナー

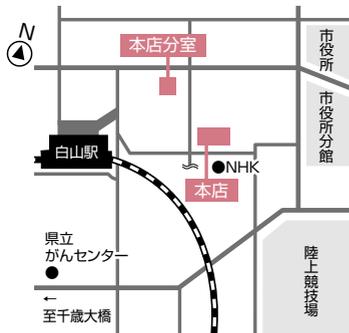


新潟 信用保証 検索

お問い合わせは

お近くの新潟県信用保証協会へどうぞ

- 本店 / 経営支援課 ☎ 025-267-1317 上越支店 / ☎ 025-523-7225
- 長岡支店 / 経営支援課 ☎ 0258-35-5714 佐渡支店 / ☎ 0259-57-2011
- 県央支店 / 保証課 ☎ 0256-33-6661



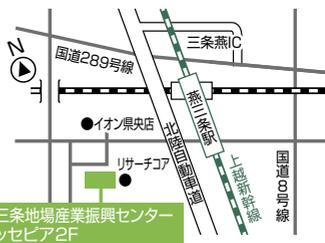
### 本店

〒951-8640  
 新潟市中央区川岸町1丁目47番地1  
 (新潟県中小企業会館内)  
 TEL 025-267-1317 FAX 025-267-2871



### 長岡支店

〒940-0065  
 長岡市坂之上町2丁目1番地1  
 (長岡商工会議所5F)  
 TEL 0258-35-5714 FAX 0258-35-6341



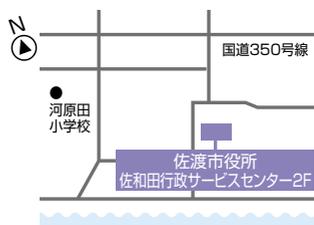
### 県央支店

〒955-0092  
 三条市須頃1丁目17番地  
 (燕三条地場産業振興センターメッセピア2F)  
 TEL 0256-33-6661 FAX 0256-33-6622



### 上越支店

〒943-0804  
 上越市新光町1丁目10番20号  
 (上越商工会館内)  
 TEL 025-523-7225 FAX 025-522-2454



### 佐渡支店

〒952-1314  
 佐渡市河原田本町394番地  
 (佐渡市役所 佐和田行政サービスセンター2F)  
 TEL 0259-57-2011 FAX 0259-57-3421

中小企業とともに歩む身近なパートナー



新潟 信用保証

検索

発行/新潟県信用保証協会  
 編集/企画総務部 経営企画課