

はじめに

「自分のお店を開きたい」「会社を経営したい」

愛知県信用保証協会は、

そんな夢あふれるかたが創業資金の融資を受ける際、

その保証人となり、借入れをスムーズにする公的機関です。

この「創業に向けて」では、創業までのプロセスを紹介するとともに、

創業計画作成の手助けをしていきます。

この冊子が少しでも夢の実現への手助けになれば幸いです。





目次

| ~ [| 則美物語~ 3~ 8 |
|-----------------|-------------------------|
| 1 | 創業計画の作成について 9~18 |
| 2 | 資金計画の作成について19~21 |
| 3 | 返済計画について22~24 |
| 4 | 創業に必要な知識・準備25~30 |
| 5 | フォローアップの紹介31 |
| | ~創業物語 それぞれの 1 年後~ 32~34 |
| 6 | 金融機関紹介 35・36 |
| 7 | 信用保証協会の案内37・38 |

創業物語

カフェを はじめたい

山田さん



自分の美容室を 持ちたい

花本さん



工務店から 独立したい

真山さん

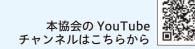


経営に興味がある サラリーマン

竹本さん



次のページから始まる4人の物語から、 創業までのステップを見ていきましょう!



はじめたい 山田さん









自分の美容室を









独立したい 真山さん









サラリーマンの 竹本さん











はじめたい 山田さん







持ちたい 花本さん







独立したい 真山さん







サラリーマンの 竹本さん

5







創業セミナー

愛知県信用保証



セミナーを受けて…



はじめたい 山田さん









持ちたい 花本さん









独立したい 真山さん









サラリーマンの 竹本さん経営に興味がある









創業計画作成の前に・・・

事業を継続していくためには、その事業が"やりたいこと"であることが大切です。 一方で、"やれること"でなければ、事業を始めることができません。 また"求められていること"(=市場の需要)でなければ事業は成功しません。 あなたの構想する事業の成功へのヒントは、3つの"こと"が重なる部分にあります。 創業計画の作成前に自己分析を含め、これらのことを整理してみてはいかがでしょうか?

やりたい やれる 求められて こと いること

現状の整理の中で3つの"こと"が重なる部分が小さくても、 「やりたいこと」を工夫する、

自身では気付かない「やれること」の発見、

「求められていること」に関しては、

流行や時代の流れに合ったものを考えることで、広がる場合もあります。 現状の整理にあたっては、客観的な目線を持つとともに、

周囲のかたの意見もヒントになります。

創業計画作成前に、3つの"こと"が大きくなるよう 考えてみましょう。

やりたいこと

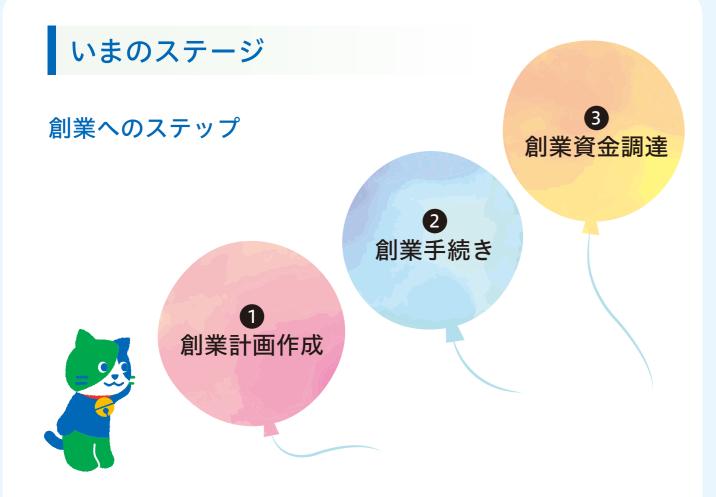
やれること

求められて いること



現状のチェック 🗸 自身の現状把握と創業に向け必要な事項

| 1 創業する目的は明確ですか? | Yes□ | No |
|---|------|-----|
| 2 事業を行う体力・覚悟はありますか? | Yes□ | No□ |
| 3 家族または近親者の理解を得ていますか? | Yes□ | No |
| 4 創業する業種は決まっていますか? | Yes□ | No□ |
| 5 創業する業種についての知識・経験はありますか? (または知識・経験のあるかたの協力を得られますか?) | Yes□ | No□ |
| 6 創業する時期は決まっていますか? | Yes□ | No□ |
| 7 店舗・事務所の場所は決まっていますか? | Yes□ | No□ |
| 8 事業計画(誰に・何を・どのように提供)は作成していますか? (事業の内容・特色) | Yes□ | No□ |
| 9 資金計画は作成していますか? | Yes□ | No |
| 10 必要な従業員は確保していますか? | Yes□ | No |
| 11 店舗改装・備品等の見積書を取得していますか? | Yes□ | No |
| 12 資金調達の目途は立っていますか? | Yes□ | No |
| 13 収支計画は作成していますか? | Yes□ | No |
| 14 資金繰り表は作成していますか? | Yes□ | No |
| 15 事業上必要な許可等の取得は可能ですか? | Yes□ | No |



あなたが経営者としての人生をスタートさせるための、創業へのステップをご紹介していきます。

何事も計画が大切です。まずは「創業計画」の作成を行うことで、事業のイメージをしていきましょう。

「創業計画」が立案でき、創業への目途がついたら、創業手続きに入って具体的な準備に取り掛かりましょう。

創業を具体化させる中で、必要な資金を試算し、その調達方法についても検討していきましょう。 創業資金の調達については、愛知県信用保証協会が全力でバックアップします。

創業計画とは…?

あなたがこれから創業する事業の計画です。 この計画を基にして人を集めたり、お金を借り たり、出資してもらったり、事業提携したりと、 さまざまな事業活動を行っていくことになりま す。



やること・やらなければいけないこと

「創業計画」はあなたの夢を実現するための具体的な行動を示したものです。

あなたの思い描く事業内容を、周囲のかたや従業員、取引先、金融機関に理解してもらうためには、言葉で思いを伝えるだけでなく、「創業計画」という形で、客観的に伝えることも大切なのです。

新たな事業は成果が期待される一方で、撤退・失敗のリスクも非常に高くなります。

そのため、計画を立案して、不確実性やリスクといった問題を分析して、できる限り解決して おくことが必要です。

計画通りにいくとは限りません。

計画と実績にかい離が発生した場合は、原因を究明し、計画の修正・行動の改善を行うことで、早期の立て直しができます。

計画がなければ、かい離を認識することも、改善を行うこともできません。

PDCA 図

Action 改善策の実行

検討した改善策を 実践しましょう。 早めの対応が重要です。

Plan 計画作成

「創業計画」は 第三者が見て納得できるよう 作りましょう。



Do 計画を基に 事業運営

立案した計画<mark>を</mark> 実行しましょう。



Check 計画と実績の検証

計画通り事業が進んでいるか 冷静に比較することが 必要です。 計画と実績の検証は なるべくこまめに 行いましょう。



計画作成とは

創業計画を作成することで

1 思いやアイデアなどが整理できる

まずは頭の中で思い描いているアイデアを整理してみましょう。

2関係者からの協力を得られやすくなる

事業関係者や金融機関などに計画を示すことで、支援や協力を得られるほか、新たな視点からのアドバイスをもらえることもあります。

3目的・目標達成のための指標となる

万が一計画通りにいかなくても、なぜ計画通りにいかないのかを早期に検証することで、事業の目的や目標達成のための軌道修正をしやすくなります。





何を書くの?

創業計画書

事業の 構想 資金計画

収支 計画

- ・創業の動機
- ・事業の目的
- ・将来的なビジョン
- ・事業アイデアの検討
- ・ターゲット、商品、 サービス、 販売地域の検討
- ・開業時にかかる 運転資金、 設備資金の検討
- ・毎月かかる運転資金
- ・資金調達の方法

- ・売上計画 ・仕入計画
- ・経費計画

次のページから、 実際にあなたの描いているものを 書き出していきましょう。 まずは書いてみることが重要です。



事業のコンセプト

事業のコンセプトをまとめてみよう

●創業の動機

あなたはなぜ創業するのか

創業する理由について自分の強い想いを文字にすることで、 創業の動機が広がります。



2強み・特技

あなたの強み・特技はどんなところなのか

・逆に弱み、苦手なことは

・これまでの経歴、生かせるものは

3社会のニーズ お客様のニーズはどんなものか

自分自身がお客様だったらという視点や、周囲のかたの意見、テレビや新聞、WEB などさまざまな角度から情報を集めてみましょう。

あなたの持つ強みや特技 を生かすことが、事業の成 功への近道です。

あなたの強みを自分自身で 振り返るほか、周囲のかた にも聞いてみましょう。 前職時に取得したスキル・ 資格・趣味なども十分な 強みになります。

事業のコンセプト

「誰に」「何を」「どのように」で考えてみよう



- 例 ●店舗近隣の大学に通う学生
 - ●育児をするパパママ



- 例 ●地元の食材を使ったおしゃれな料理
 - ●ゆっくりと髪を切る癒しの時間



- 例 ●内装や食品にこだわった飲食店
 - ●キッズスペースのある美容院

事業をより具体的にすることでイメージしやすくなります



事業コンセプトを一言でいうと?

- 例 ●学生が友人とおしゃれなランチを楽しむカフェ
 - ●小さい子供がいてもゆっくりとヘアカットが楽しめる美容院

事業のコンセプト

●ビジョン・目的

あなたの事業はどのような未来を目指しますか?

ビジョンとは将来のあるべき姿・なりたい姿です。 あなたの事業の目指すゴールを設定してみましょう。

- 例 ・お客様が自分の作った料理の味だけでなく、見た目や店の雰囲気にも満足してほしい。
 - ・子供を連れていても安心して施術が受けられると思ってもらいたい。

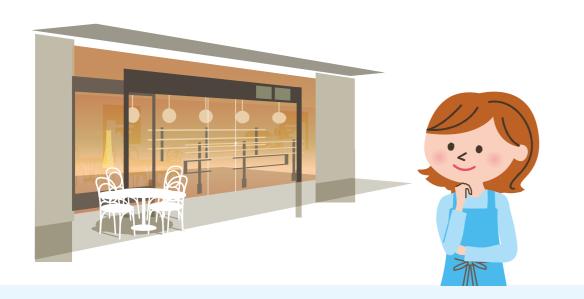
数值目標

- 例 ・年間売上 5,000 万円を目指す。
 - ・月に 200 人のお客様に来てほしい。

●同業他社との差別化

あなたの事業をどのように差別化しますか。 ナンバーワンを目指すのか、オンリーワンを目指すのか考えてみましょう。

- 例 ・店舗周辺の店は、安価であることやボリュームがあることを売りにしているため、 店の雰囲気の良さや料理の盛り付けにこだわり差別化を図る。
 - ・ヘアカット技術だけでなく、プラスアルファのサービスで差別化する。



ワークシート

| コンセプトシート | | |
|----------|--|--|
| 1創業の動機 | | |
| | | |
| | | |
| ❷強み・特技 | | |
| | | |
| | | |
| 3社会のニーズ | | |
| | | |
| | | |
| 誰に | | |
| прис | | |
| | | |
| 何を | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| どのように | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| 5ビジョン・目的 | | |
| | | |
| | | |

なぜ資金計画が必要?

創業にはどのくらいの資金が必要になるか

①運転資金と設備資金について考える

運転資金

仕入先への支払い、人件費や家賃などの経費の支払いのように、通常、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」といいます。仕入れをしてから売上代金を得るまで の間に時間がかかることがあり、この間は、仕入資金などを立て替えて支払う必要があります。 創業時は事業を立ち上げる資金の他に、事業を運営していくためにお金が必要になることも あります。余裕を持った資金計画を立てましょう。

設備資金

店舗改装費や機械器具・什器備品などの購入に必要な資金のことを「設備資金」といいます。 設備資金を出来るだけ少なくするために、複数の業者から見積もりを取得し、比較してみま しょう。

②資金の調達方法を考える

創業するにあたり、運転資金や設備資金が必要になります。

調達方法には、創業前にあなたが蓄えたお金をあてる「自己資金」、誰かからお金を借りる「借 入金」があります。

借入金には金利がかかるため、バランスを考えながら調達方法を検討しましょう。

- ポイント ●「必要な資金」=「資金調達額」となるように考える
 - ●できるだけ必要資金を少なくする
 - →必要なものにしぼる、売上回収を早く、支払期間を長く
 - ●自己資金を増やす
 - →自己資金が貯まってから創業する



必要な資金をまとめよう

| | 必要な資金 | 金額 | 調達の方法 | 金額 |
|------|---------------------------|----|--------------------------|----|
| 運転資金 | 仕入資金、経費支払資金など (内訳) | | 金融機関からの借入 (内訳・返済方法) | |
| | | 千円 | | 千円 |
| 設備資金 | 不動産取得費、内装工事費、敷金、 | | 自己資金 | 千円 |
| | 入居保証金、機械設備、什器備品など (内訳) | | 親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法) | |
| | | 千円 | (1341 2/1/3/2) | 千円 |
| 合計 | | 千円 | 合計 | 千円 |

[☆]本協会の創業計画書の「必要な資金及び調達の方法」にあたります

収支計画の作成

創業されるかたにとって、「これから始める事業は、どれくらいの利益が出るのか」 という点が、一番気になるところでしょう。利益は次の計算式により算出します。

利益

売上 - 売上原価(仕入・製造費等) - 販売管理費(人件費・家賃等) - 営業外費用(借入金利息等)

まずは販売計画・仕入計画をまとめてみましょう

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

[☆]本協会の創業計画書の「販売・仕入先」にあたります

人件費・その他費用も加えて、収支計画を作ってみましょう

【人件費について】

必要な従業員数、パート・派遣社員の活用等を十分に検討し、営業時間、繁忙・閑散期 から適正人数を考慮し、人件費を計算してください。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、忘れずに計上するようにしてください。

【その他費用について】

毎月定期的に発生する費用(水道光熱費、リース料、ガソリン代等)と臨時的に発生する費用(賞与・ 車検代等)の大きく2つに分類し、費用ごとに積み上げ計算をしてください。

memo

収支計画の作成

年間の支出、収入を書き出し、利益が出るのか確認してみましょう。 また、1年間の収支計画以外にも、1か月、1日、1案件ごとなどの計画も作ってみましょう。

年間

| 支出 | | 収入 | | |
|---------|----|-----|----|--|
| 仕入高 | 千円 | 売上高 | 千円 | |
| 外注工賃 | 千円 | 雑収入 | 千円 | |
| 人件費 | 千円 | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| その他費用合計 | 千円 | | | |
| 利益 | 千円 | | | |
| 計 | 千円 | 計 | 千円 | |

) ※月、日、案件ごとなど

| , MI A MI COC | | | | | |
|---------------|----|-----|----|--|--|
| 支 | 支出 | | 八入 | | |
| 仕入高 | 千円 | 売上高 | 千円 | | |
| 外注工賃 | 千円 | 雑収入 | 千円 | | |
| 人件費 | 千円 | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| その他費用合計 | 千円 | | | | |
| 利益 | 千円 | | | | |
| 計 | 千円 | 計 | 千円 | | |

) ※月、日、案件ごとなど

| 支 | 支出 | | 入 |
|---------|----|-----|----|
| 仕入高 | 千円 | 売上高 | 千円 |
| 外注工賃 | 千円 | 雑収入 | 千円 |
| 人件費 | 千円 | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| その他費用合計 | 千円 | | |
| 利益 | 千円 | | |
| 計 | 千円 | 計 | 千円 |

☆本協会の創業計画書の「収支計画」にあたります

返済計画を立ててみよう

事業収入のうち、借入金返済に充てることができるお金を「返済原資」といいます。基本的には、利益の一部を借入金の返済に充てることになりますが、利益をすべて返済原資にできるとは限りません。

例えば個人事業主として創業する場合。利益の中から事業主の生活費をまかなう必要があります。

返済原資の算出方法例

- ●法人の場合 返済原資=利益+減価償却費
- ●個人事業主の場合 返済原資=利益+減価償却費-事業主の生活費

☆減価償却とは 建物・機械等を取得した後に、それらが使えなくなるまでの間、必要経費として計上するものです。 費用ではありますが、お金が出ていくものではありません。

まずは、家計の概算をしてみましょう

| 家計の概算(1 か月平均) | 費目 | 金額(1 か月平均) | |
|---------------|---------------|------------|----|
| ※同居家族等含む | 家賃 | | 千円 |
| | 食費 | | 千円 |
| | 水道・光熱費 | | 千円 |
| | | | |
| | | | |
| | 1 か月あたりの平均生活費 | 1) | 千円 |
| 年間生 | 年間生活費 | | 千円 |

返済が可能か検証してみましょう

| ①返済原資(年)A+B-C | | 千円 |
|---------------|-----------|----|
| | A利益 | 千円 |
| | B減価償却費 | 千円 |
| | C生活費 | 千円 |
| ②借入金の返済額 (年) | =借入金÷返済年数 | 千円 |
| 返済余力=①-② | | 千円 |

返済余力がマイナスの場合は、借入金の返済が難しいということです。 計画を見直しましょう。



資金繰り表を作成してみよう

資金繰り表とは 現金の出入りを管理するものです。現在手元に資金がいくらあり、今後の 売上回収と支出額がいくらで、今後の資金は十分かを把握することができます。

決算上、利益が出ていても現金が不足してしまうと「黒字倒産」に陥る可能性があります。 現金残高を管理することが必要なのです。

(資金繰り表の例)

(単位:千円)

| | | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 |
|----------------|--------------|----------|--------|-------|-------|-------|
| | | 予想 | 予想 | 予想 | 予想 | 予想 |
| ** :- | 売上 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 | 1,500 |
| 業 況 | 原価 | 750 | 750 | 750 | 750 | 750 |
| 前月繰越(| A) | 3,000 | 2,540 | 2,135 | 2,330 | 2,425 |
| | 現金売上 | 630 | 630 | 630 | 630 | 630 |
| | 売掛金回収 | N. W. W. | 270 | 870 | 870 | 870 |
| 収 入 | 前受金 | ギャップ | 4月の売上 | | | |
| | その他入金 | MANAN NA | 5月、6月に | .人並 | | |
| | 合計 (B) | 630 | 900 | 1,500 | 1,500 | 1,500 |
| | 現金仕入高 | 1,500 | 750 | 750 | 750 | 750 |
| | 買掛金支払 | | | | | |
| | 設備支払 | 5,000 | | | | |
| 支 出 | 人件費 | 200 | 200 | 200 | 200 | 200 |
| | 営業経費 | 350 | 350 | 350 | 350 | 350 |
| | 支払利息 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | その他支出 | 35 | | | | |
| | 合計 (C) | 7,090 | 1,305 | 1,305 | 1,305 | 1,305 |
| 当月収支(| (B-C) | -6,460 | -405 | 195 | 195 | 195 |
| 差引過不足 | (A+B-C) | -3,460 | | | | |
| | 短期借入金 | | | | | |
| 財務収入 | 長期借入金 | 6,000 | | | | |
| RJ 477 1A. 7 C | その他入金 | | | | | |
| | 合計 (D) | 6,000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 財務支出 | 短期借入金返済 | | | | | |
| | 長期借入金返済 | | | | 100 | 100 |
| | 合計 (E) | | | | 100 | 100 |
| 翌月繰越(A | A+B+D)-(C+E) | 2,540 | 2,135 | 2,330 | 2,425 | 2,520 |

●売上入金の内訳 毎月の売上 1,500 千円

①店舗 900 千円 (全体の6割) うち現金 630 千円 (店舗売上の7割)、 カード 270 千円 (同3割) ②ネット販売 600 千円 (全体の4割) 売掛金回収は2か月後

元田亚巴松は2万万日

●仕入(原価)売上の50%

開業月(4月)は在庫も含めて2か月分仕入。 以降は毎月現金支払い

カード売上は翌月入金

●借入金返済は4か月目(7月)から開始

資金繰り表

(単位:千円)

| | | | | | | (+12-11) |
|--------------|--------------|----|----|----|----|----------|
| | | 月 | 月 | 月 | 月 | 月 |
| | | 予想 | 予想 | 予想 | 予想 | 予想 |
| ** '- | 売上 | | | | | |
| 業況 | 原価 | | | | | |
| 前月繰越(| (A) | | | | | |
| | 現金売上 | | | | | |
| | 売掛金回収 | | | | | |
| 収 入 | 前受金 | | | | | |
| | その他入金 | | | | | |
| | 合計 (B) | | | | | |
| | 現金仕入高 | | | | | |
| | 買掛金支払 | | | | | |
| | 設備支払 | | | | | |
| 支 出 | 人件費 | | | | | |
| | 営業経費 | | | | | |
| | 支払利息 | | | | | |
| | その他支出 | | | | | |
| | 合計 (C) | | | | | |
| 当月収支(| B-C) | | | | | |
| 差引過不足 | (A+B-C) | | | | | |
| | 短期借入金 | | | | | |
| 財務収入 | 長期借入金 | | | | | |
| V. 1-771-177 | その他入金 | | | | | |
| | 合計 (D) | | | | | |
| | 短期借入金返済 | | | | | |
| 財務支出 | 長期借入金返済 | | | | | |
| | 合計 (E) | | | | | |
| 翌月繰越(A | A+B+D)-(C+E) | | | | | |
| | | | | | | |





個人事業・法人の比較

個人事業と法人の経営上の相違点を表にしましたので、比較してみてください。

| 項目 | 個人 | 法人 |
|--------------|---|---|
| 創業手続 | 手続は比較的簡単です。 開業に係る届出のみで、費用もかかりません。 | 会社設立登記が必要で、手続に手間と費用がかかります。 |
| 社会的信用 | 一般的に、法人に比べてやや劣ると言われていますが、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、大きな取引や取 引先の開拓、従業員の確保等の面で有利 です。 |
| 経理事務 | 会計帳簿や決算書類の作成は比較的簡単です。 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税制上の優遇があります。 | 会計帳簿や決算書類の作成は複雑です。 専門知識や経験が必要なため、税理士・ 行政書士等に依頼するのが一般的です。 |
| 税金 | 事業所得が低い場合、あまり差はありません。 事業規模が大きくなると法人より負担が大 きくなる場合があります。 | 個人に比べ税制上の優遇がありますが、 赤字決算の場合でも毎年約7万円の税金 (法人住民税)が発生します。 |
| 事業に対する責任 | 個人の場合は、事業の成果はすべて個人 のものとなりますが、事業に万一のことが あると、個人で弁済しなければなりません。 | 会社と個人の財産は区別されているため、 会社を整理する時には、出資分を限度に 責任を負うことになります。(合名会社・ 合資会社の無限責任社員を除く) ただし、借入時に代表者が連帯保証人と なっている場合は、保証責任を負うことに なります。 |
| 社会保険への 加入 | 社会保険への加入は従業員が対象で、事業主は、国民健康保険、国民年金に加入します。 従業員が5人以上の場合は加入する必要があります。(5人未満は任意加入) | 規模に関係なく、加入が必要です。 会社が加入すれば、役員および家族従業 員も加入できます。 |





個人事業の場合に必要な届出

| 届出先 | 届出の名称 | 提出期限 |
|--------|--|--|
| | 個人事業の開業届出書 | 届出書開業日から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 (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。) |
| 22.次里 | 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 |
| 税務署 | 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か月以内 (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 | 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 | 村 開業等届出書※ 各市町村で定める期間内 | |

※各市町村によって、届出の名称や手続きが異なります。詳しくは、各市町村にお問い合わせください。



法人の場合に必要な届出

| 届出先 | 届出の名称 | 提出期限 | |
|-----------------------------|--|---|--|
| | 法人設立届出書 | 設立の日から2か月以内 (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。) | |
| 税務署 | 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か月以内 | |
| | 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 | | 各市町村で定める期間内 | |

※各市町村によって、届出の名称や手続きが異なります。詳しくは、各市町村にお問い合わせください。



社会保険関係の届出

| 届出先 | 届出の名称 | 提出期限 |
|---------|---|---|
| 社会保険事務所 | 健康保険、厚生年金 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 | 保険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

| 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 | 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。 | |

法人の場合

| 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。 |
|-----|-------------------------|--|---|
| 地方税 | 法人住民税 ・県民税 ・市町村民税 | 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 | 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。 | 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。



許可等の申請

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

| 業 | 種 |
|---|---|

建設業

製造業の一部(食料品、酒類等)

運送業

卸売業の一部(食料品、酒類等)

小売業の一部(食料品、酒類等)

不動産業

飲食店営業

古物営業

廃棄物処理業

自動車整備業

病院、一般診療所、歯科診療所、助産・看護業

職業紹介・労働者派遣業

- ☆ このほかにも、許認可等の申請が必要な業種があります。
 ☆ 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きが必要な場合があります。
- お困りの際は、本協会や支援機関、自治体等にご確認・ご相談ください。





保証利用後のフォローアップ

保証をご利用いただいたあとも、サポートさせていただきますので、お気軽にご相談ください。



お客様の事業活動 保証利用による資金調達



経営上の悩みや不安



- ●創業フォローアップ 創業後の悩みについて、本協会の経営支援 コーディネーターがご相談をお受けします。
- ●専門家派遣 具体的な課題について専門家から無料でアドバイスを 受けることができます。



経営課題の解決・事業の継続・発展





創業物語

~それぞれの1年後~



カフェをはじめた

山田さん



自分の美容室を 持った

花本さん



工務店から 独立した

真山さん

無事に創業した 3 人。 1 年後の様子を見てみましょう!





カフェをはじめた 山田さん









自分の美容室を持った 花本さん









工務店から独立した 真山さん









34

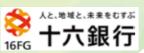
大垣共立銀行

OKB大垣共立銀行では、「OKB創業・ ベンチャーサポートデスク」を設置し、 事業計画の策定、補助金・助成金の情 報提供など地元に根差した創業サ ポートを行っています。



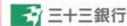
十六銀行

- ・創業サポートデスクで創業向け融資 商品、ファンドなどご用意し相談に お応えします。
- ・ベンチャー支援組織NOBUNAG A21、投資会社NOBUNAGAキャ ピタルビレッジもご活用ください。



三十三銀行

三十三FGでは日本政策金融公庫 と連携した創業者向け融資商品 「トライアングル」やビジネスプラ ンコンテストの開催など、幅広い メニューで創業・新事業展開を目 指すみなさまをサポートします。



愛知銀行

あいちFGでは、投資専門子会社の 愛知キャピタルと連携したデット& エクイティ両面での資金調達支援に 加え、事業計画策定支援など幅広い メニューを提供し、創業を志すみな さまをサポートします。



名古屋銀行

名古屋銀行は「創業サポートデスク」で のご相談、「創業者応援パック」のサー ビスを通じ、創業のみなさまをサポート

詳しくは、以下URLをご確認ください。 https://www.meigin.com/hojin/so dan/shien.html



岐阜信用金庫

当金庫では、創業期に発生する様々 な問題に伴走型でお手伝いいたしま す。まずは、ビジネスサポートデスク までお気軽にお問い合わせください。



【岐阜信用金庫

東濃信用金庫

創業資金のお借り入れだけでなく、 創業計画書の作成から創業後のア フターフォローまで、中小企業診断 士やファイナンシャルプランナーの 資格を持つ職員がサポートします。

地元と共にあり、共に栄える ₹ 東濃信用金庫

愛知信用金庫

団体と連携して、セミナー開催や マッチングの実施等で女性起業家 の夢や思いを形にするお手伝いを しております。お気軽にご相談く ださい。

応援します! あなたの何で 愛知信用金庫

岡崎信用金庫

あなたの夢の実現を全力でサ ポートします。事業計画作成や資 金借入など何でも気軽に相談し てください。創業する方に頼りに していただける「おかしん」です。



いちい信用金庫

創業前、創業時、創業後の経営・資金 サポートをいたします。

- ・西尾張創業塾(毎年2月~3月頃)の
- ・日曜日休日ローン相談会の開催
- ビジネスマッチング支援
- ・創業支援ローン等の金融サポート

፟፟፟፟፟፟፟ℓ️いちい信用金庫

瀬戸信用金庫

- ・地元自治体等と創業塾「せと・ しごと塾」や「尾張旭市創業セミ ナートを開催しています。
- ・「せとしん経営相談会」で創業 相談に取組んでいます。

半田信用金庫

創業支援のワンストップ窓口として、 愛知県信用保証協会、商工会議所、商 工会と連携し、起業家に寄り添い、創 業時の様々な課題を解決します。

11 半田信用金庫

知多信用金庫

知多信用金庫は商工会議所・ 商工会と連携し、新たに事業 を始めようとする方を積極的 にサポートしています。まずは お気軽にご相談下さい。

ז 知多信用金庫

豊川信用金庫

百五銀行

百五銀行は、事業計画、資金計画立案

支援をはじめ、創業融資制度、補助金

などの各種情報を提供し、創業に向け

🔯 百五銀行

FRONTIER BANKING

た総合的なサポートをいたします。

豊川信用金庫は、創業・起業を目指す 方に向けて全力でサポートします。各 支店へお気軽にご相談ください。

https://www.kawa-shin.co.jp/



豊田信用金庫

全店舗に「創業・新事業相談窓口」を 設置しています。創業者に寄り添い、 営業店・本部・外部機関と連携して事業 計画の策定から創業後のフォローまで、 全力でサポートします!!

心と心のおつきあい **⊋**豊田信用金庫

碧海信用金庫

当庫は事業者と共に手を取り合いなが ら創業・新事業の支援をしております。 融資以外の支援も充実していますので、 小さなお悩みも是非相談ください。



碧海信用金庫

西尾信用金庫

西尾信用金庫では、創業計画の作 成から起業後のサポートまで、お 客さまに寄り添いながらトータル で支援してまいりますので、お気 軽にご相談ください。

◎西尾信用宝庫

尾西信用金庫

当金庫は、事業計画書の策定等に ついてアドバイスやブラッシュアッ プ、連携機関とのマッチング支援 を行い事業化に向けたお手伝いを いたします。

尾西信用金庫

蒲郡信用金庫

新たに開業を予定されている 方、開業後2年以内の事業者さ ま、新事業への展開を予定され ている方には、創業支援ローン の活用ができます。お気軽にご 相談ください。

地元とともに一

中日信用金庫

ちゅうしんビジネスセンターは、 「ここへ来ればヒントが見つか る!」をテーマに、専門の相談員 が、あなたの創業・起業のお手伝 いをいたします。

❷中日信用金庫

東春信用金庫

当庫では毎年、「とうしゅん創 業塾」を開催し、創業から開 業後の事業継続まで全力でサ ポートをしています。また、創 業に関する相談窓口を設けてい ますので、お気軽にご相談くだ

あなたと街のパートナー ● 東春信用金庫

愛知県中央信用組合

「けんしん」は、創業に関する支援を はじめ、各種補助金案内など、提携 先専門家と連携し継続的にサポート させていただきます。お気軽にご相 談ください。

◎愛知県中央信用組合

申込み・相談窓口

平日 午前 9 時から午後 5 時まで

総合相談窓口 20120-454-754

平日 午前 9 時から午後 5 時まで

女性経営者専用窓口 10120-454-877

平日にご来店できないかた

土曜相談窓口

ご希望日前々営業日15時までの完全予約制

○ 0120-454-754 またはインターネットからご予約ください。



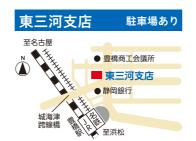
創業に関するご相談は、お住まいの住所地(法人の場合は本店所在地)を 担当区域とする部署にお気軽にお電話ください。



名古屋市中村区椿町7番9号 総合相談窓口 :0120-454-754 女性経営者専用窓口:0120-454-877 JR名古屋駅新幹線側太間回口正面 (T3力地下海F2州口出てすぐ)



〒444-8612 岡崎市上明大寺町2丁目13番地 TEL:0564-25-2430



〒440-0076 豊橋市大橋通2丁目125番地 TEL:0532-57-5611 IR:名鉄豊橋駅から徒歩7分



信用保証協会とは

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資金の融資を受けるとき、 その保証人となり、借入れをスムーズにする公的機関です。

☆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。

申込みの前に、 ご相談いただくことも できます!

保証の申込みから借入れまで

創業資金のご利用手続の一般的な流れは、次のとおりです。

★取引金融機関を経由せず協会に直接申込むことも可能です。

信用保証の申込書類一式に加えて、創業計画書・見積書などが必要です。 申込書類一式

- ●信用保証委託申込書
- ●個人情報の取扱いに関する同意書※
- ●印鑑証明書の写し
- ●確定申告書・決算書の写し(2期分) 財産状況 (貸借対照表) の作成を省略している場合は、 任意の用紙に記入のうえ、添付してください。
- ●許可等を要する事業を営んでいる場合は、許可証等の写し
- ●設備資金の場合は、計画を証する見積書、契約書等の写し
- ●法人の場合は、商業登記にかかる登記事項証明書の写し
- ●所得証明書または課税証明書(3年度分)
- ●不動産担保を提供いただく場合は、不動産登記にかかる登記事項証明書、 固定資産評価証明書、公図、建物図面、各階平面図の写し等

上記のほか、保証制度等により提出していただく書類があります。また、状況に応じて省略できる書類があります。 ※令和3年4月1日以降に申込みをした場合、次回以降の提出は原則として不要です。

調査

申込み

本協会の担当者がご自宅または開業される場所へ伺います。 (本協会へお越しいただく場合もあります。)

審査

調査結果に基づき、保証の諾否を決定します。

内諾

保証の取扱いが可能であり、信用保証書発行に向けて整えていただく 内諾条件がある場合、条件をお伝えします。

連絡

お客様から本協会の担当者へ内諾条件が完備できる日をご連絡いただきます。

内諾条件の確認

本協会の担当者がお客様の事業着手を確認し、内諾条件完備の確認をします。また、許認可事業の場合は、許可等の取得状況を確認します。

保証書発行

協会から金融機関へ信用保証書を発行します。

借入れ

お客様が金融機関で借入手続を行っていただきます。 ★なお、この際信用保証委託契約書の提出が必要となります。



本協会ホームページ、 公式SNSでは、 各種セミナー情報など 最新のお役立ち情報を 随時更新しています。





https://www.cgc-aichi.or.jp/ 〒453-8558 名古屋市中村区椿町7番9号

令和3年7月 発行 令和5年2月 第二版発行 令和6年4月 第三版発行







フォローしてね









