



mirai

創業サポートガイド



中小企業のグッドパートナー&ベストサポーター

長野県信用保証協会



ウサボくん®
長野県信用保証協会
イメージキャラクター



はじめに

これから創業される方も、創業されて間もない方も、はじめまして。長野県信用保証協会です。長野県信用保証協会は中小企業の方が金融機関から事業資金をお借入れになる際、保証人となって借入れ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。

当協会は「日本一創業しやすい県づくり」を目指すこの長野県で、創業に関するご相談から、創業計画に関すること、創業時および創業後の資金調達まで、皆さまの「創業」という夢の実現を積極的に応援しています。

このガイドブックは、創業の基礎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。創業計画の立て方、資金調達、各種届出など、当協会イメージキャラクターのウサポくんがわかりやすく解説します。ぜひお気軽にご利用ください。

※本冊子に掲載されている情報は、令和8年3月時点の内容です。最新の情報は、当協会ホームページまたは各支援機関のホームページでご確認ください。

INDEX

1. 創業までの流れ	1
2. 創業前のチェックポイント	2
3. 創業計画のアウトライン	3
4. 創業計画を立ててみよう	4
(1) 全体構想	4
(2) 販売計画	6
(3) 仕入計画	7
(4) 資金計画	8
(5) 収支・返済計画	12
(6) 創業計画のブラッシュアップ	15
(7) 創業まめ知識	16
◆事業形態について	16
◆開業に伴う届出書等について	17
◆事業にかかる主な税金について	19
◆創業者向けの補助金・助成金について	20
◆創業者向けの課税免除について	20
5. 信用保証協会のご案内	21
(1) ご利用いただくメリット	21
(2) 信用保証制度のしくみ	22
(3) ご利用いただける方	23
(4) 保証の内容	24
◆経営者保証を不要とする保証の取扱い等について	25
(5) 信用保証料	26
(6) 創業者向けの保証商品	27
◆創業関連保証の概要	27
◆スタートアップ創出促進保証の概要	28
◆長野県中小企業融資制度「信州創生推進資金（創業支援向け）」の概要	29
(7) 計画書の記入例	29
6. 相談窓口・支援機関のご案内	36
◆長野県信用保証協会	36
◆地域金融機関各本支店	36
◆政府系金融機関	36
◆商工会議所および商工会	36
◆信州スタートアップステーション（SSS）	37
◆長野県よろず支援拠点	37
◆特定創業支援等事業の認定を受けた長野県内の市町村	37

1 創業までの流れ

創業を思い立ってから創業に至るまでには、さまざまな準備が必要になり、時間もかかります。

ご自身が今どの位置にいるのか、これから何をやる必要があるのか、創業までの流れを再認識し、現状把握や整理をしっかりとしてから創業に向けての準備を進めましょう。

創業を決意

創業を決意したあと、創業するまでにいくつか押さえておいたほうがよいポイントがあります。

- ☑ 創業前のチェックポイントを確認する …… P 2



創業計画策定

創業する前に、まず自分の思いを整理し、「計画」として形にあらわします。

- ☑ 創業計画とは何か、どのように策定するのか確認する …… P 3
- ☑ 販売・仕入計画とは何か、どのように策定するのか確認する …… P 6
- ☑ 資金計画とは何か、どのように策定するのか確認する …… P 8
- ☑ 収支・返済計画とは何か、どのように策定するのか確認する …… P 12

創業まめ知識

創業するにあたって知っておいた方がよい情報をご案内します。

- ☑ 事業形態について知る …… P 16
- ☑ 各種届出について知る …… P 17
- ☑ 税金について知る …… P 19
- ☑ 補助金・助成金等について知る …… P 20



創業

いよいよ創業です！創業計画を基に夢の実現に向けて進んでいきましょう。

- ☑ 創業前の再チェックをする …… P 2

また、創業したあとは計画通りに進まない時もあります。相談窓口等もご活用ください。

- ☑ 各種相談窓口・支援機関について …… P 36

※「創業までにやっておくべきこと」「創業計画書の書き方」について専門家が説明した動画を当協会HPで公開しています。専門家による創業ワンポイント講座はこちら



2 創業前のチェックポイント

創業を思い立ってから事業を始めるまでにはいろいろな準備が必要です。創業に対する思いや準備状況などのセルフチェックを試みましょう。

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。		
	事業の内容は時代の流れや顧客のニーズにマッチしていますか。		
What 何を	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。		
	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。		
Who だれ	販売見込先、仕入見込先等の人脈や信用はありますか。		
	ターゲットとなる顧客層は明確ですか。		
	必要な従業員を確保できる見通しは立っていますか。		
Where どこで	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。		
	創業する場所は決まっており、その場所は事業に適していますか。		
	その場所のコスト（家賃等）は事業の負担にならない程度のコストですか。		
When いつ	いつ創業するか具体的に決定していますか。		
	創業のタイミングは社会情勢、同業他社等の状況からみて適切ですか。		
How どのように	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、技術、ノウハウの習得など十分な経験はありますか。		
事業計画	売上や仕入、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か確認しましたか。		

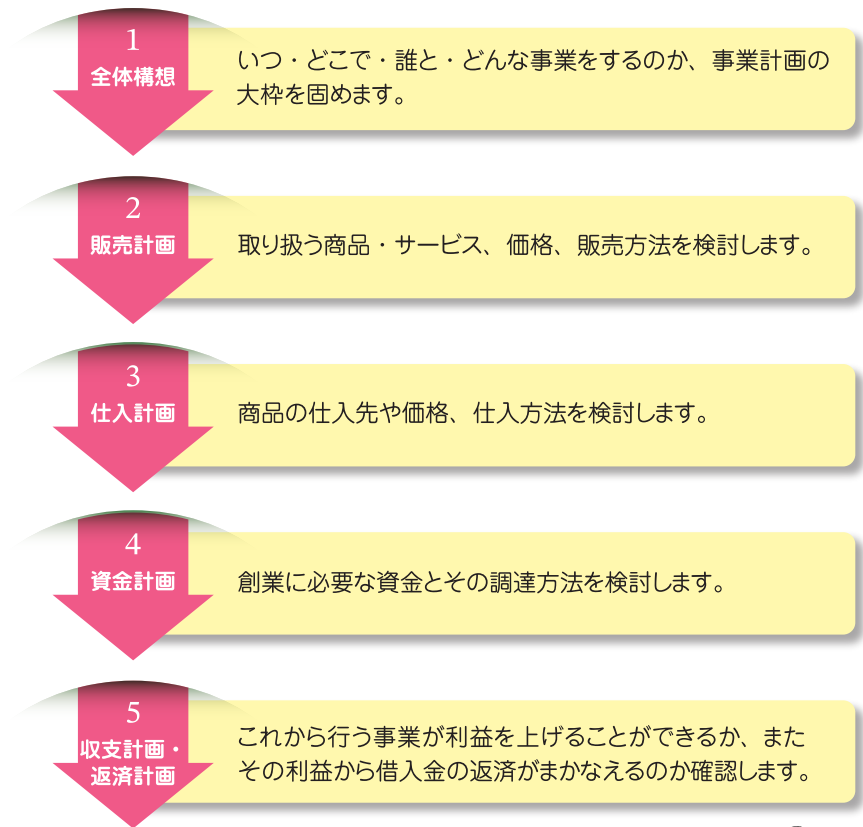
創業とは、事業のすべての決定権を自分で持ち、自分の能力や可能性が発揮でき、事業が軌道に乗れば、大きなやりがいと、生きがいを得ることができるものです。反面、すべてが自己責任となり、事業が軌道に乗らなければ、大切な時間とお金を失うリスクを伴います。

事業を成功させるためにも、創業の準備段階にしっかりとした創業計画を立てることが重要です。「いいえ」の項目については、創業計画の作成や見直しを進めながら改善していきましょう。

3 創業計画のアウトライン

創業計画は、自分の夢を実現するための具体的な行動を示すものです。頭に描いている事業のイメージをより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。

創業計画のアウトラインを見てみましょう。



上の図のように創業計画を立てていきます。まずは次のページ以降、実際に創業計画を作成してみましょう。頭に描いている事業の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 필요한のか、整理することができます。



4 創業計画を立ててみよう

創業計画のアウトラインに沿って、計画を立ててみましょう。

(1) 全体構想

◆事業を始める動機・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はなく、それらを通じて顧客の満足を得る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、強い信念と情熱をも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。

「誰かに勧められたから」、「知人が儲かっているから」などの理由で十分な経験や準備もないままの創業は、お勧めできません。

◆どんな事業を始めますか？(What)

今後の動向を把握し、「顧客のニーズにマッチしているか」、「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、創業する事業の業種、具体的な取扱品・サービスを決めましょう。

業種によっては、事業を行う際に許認可が必要なものがあります。

◆誰と事業を始めますか？(Who)

家族の協力や理解が得られていますか。資金面では、親、兄弟等からの援助も重要なポイントです。返済が不要で金利負担を伴わない資金はありがたいものです。また、前勤務先からの取引先など多くの人脈があると、それを活かした営業展開が期待できます。

「人材」＝「人財」ともいわれるように、人材は企業にとって重要な資源です。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があります。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」、「パート・派遣社員・家族労働の活用は可能か」なども十分に検討しましょう。

従業員がいる場合、社会保険関係の書類提出が必要です。詳しくは「社会保険関係の届出(P18)」を参照してください。

◆どこで事業を始めますか？(Where)

創業する場所は、事業の成否を左右する重要なポイントであり、「業種」や「取扱品」を考慮する必要があります。また、法律でさまざまな規制を受けるケースや近隣住民の理解が必要になるケースも生じます。

これから始める事業の市場規模、将来性、競合他社等の市場調査を行い慎重に選定していきましょう。その場所にかかるコスト(家賃等)が、大きな負担にならないかどうかも確認しておきましょう。

◆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、創業にあたって各種届出が必要になります。詳しくは「開業に伴う届出書等について(P17)」を参照してください。

許認可が必要な場合、取得に時間を要することもありますので、開業までのスケジュールは余裕を持って立てましょう。

◆事業のノウハウはありますか？(How)

知識、技術、ノウハウの習得には、何よりも経験が必要です。その事業について十分な経験がありますか。今までに培った知識、ノウハウは、必ずその事業の強みとなるはずですが、足りない場合には、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。

全体構想がまとまったところで、下表をうめてみましょう。

開業形態	個人事業・法人事業	商号(個人) 設立予定の法人名			
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	年 月 日		
業 種 (取扱品・サービス)	()	従 業 員 数 (うち家族)	人 (人)	パート・ アルバイト	人
許 可 等 (許可等取得が必要な 場合)	(種類) (許可・免許・登録・認証の別を記入)	(根拠法) (取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法))			
資本金(法人) (予定含む)	円	出資者・出資額 (法人設立予定の場合)			
開業動機・目的				
外部環境 (業界動向、競合状況、 立地環境等)				
開業に必要な経験 (知識、技術、ノウハウ の習得、資格等)				
強 み (セールスポイント、 他社との差別化等)				
事業協力者 (相談者、チェーン本 部等)					

(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？

販売する商品（サービス、技術）はお客様のニーズに合っていますか。また、自分が事業を始めようとしている場所の近隣に競合相手がいれば、競合相手に比べ優位性のある商品（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ターゲット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。

◆いくらで販売しますか？

販売価格が検討されていますか。競合相手に勝てる値段か、採算が取れる値段か、などさまざまな視点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。また、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ありますか？

掛売りや手形などの方法による販売では、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。詳しくは「[經常運転資金（P9）](#)」を参照してください。



【販売計画を立てましょう】

商品・サービス、単価、数量等を具体的に書き出してみましょう。そのあと、ターゲットとする顧客層、営業時間、立地条件等も考慮し、まずは1日、1ヵ月単位での売上目標を立て、そこから1年間の売上目標をシミュレーションしてみましょう。

また、曜日や季節によって売上が変動することや事業が軌道に乗るまで（1～2年目）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。

商品・サービス、単価、数量等：

営業時間、日数等：

販売先・受注先：

メモ：

(例) **【飲食店】** 売上高 = 客単価 × 客席数 × 回転数 × 月の営業日数 × 12ヵ月

【製造業】 売上高 = 製品単価 × 個数 × 月の営業日数 × 12ヵ月

(3) 仕入計画

商品構成が決まったら、仕入計画を立てましょう。品質の良い商品や材料を安価で安定的に調達するようにしましょう。

◆仕入先は決まっていますか？

◆商品（材料）の品質や価格は提供するサービスに適したものですか？

◆必要な商品（材料）は安定的に調達できますか？

◆発注から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？

◆仕入代金の支払いはどのような方法で行いますか？ (現金・買掛・手形)



【仕入計画を立てましょう】

在庫を抱えすぎると、運転資金がいくらあっても足りなくなります。また、在庫商品が陳腐化し、商品価値が下がる場合もあります。これが不良在庫となり、資金を回収できなくなるリスクが高まります。

一方で、在庫が少なすぎると、顧客のニーズに応えられないなど、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、計画しましょう。

創業計画で売上原価を予測する際は、「売上高×原価率（仕入高÷売上高）」で算出することが一般的です。ただし、原価率は売上の額が大きくなればなるほど、わずかに数パーセントであっても利益の額が大きく変動するため、まずは少し厳しめ（高め）で設定しましょう。

原価率は、事業の内容、取り扱う商品、サービスによって異なってきます。インターネットや業界紙を活用し、業界平均の原価率の情報を入手し参考とすることも一つの方法です。

仕入単価、数量等：

仕入先・受注先：

メモ：

(4) 資金計画

創業に必要な資金は大きく分けて「設備資金」と「運転資金」に分かれます。

「設備資金」とは機械などの購入や店舗の内装工事などに必要な資金です。

「運転資金」とは仕入先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行っていく上で必要な資金です。

【設備資金】

創業する場所が決まったら、店舗、工場を買うのか、借りるのかを決め、取得資金、賃借の場合は保証金、敷金等を記入しましょう。機械・器具、什器・備品等も必要となります。店舗、工場の改装資金も必要となるかもしれません。見落としが無いようにすべて記入しましょう。設備資金については、すべての見積書等を入手し、必ず正確な金額を確認するようにしましょう。

※設備資金の見積書（写し）は保証申込時にご提出いただく必要があります。

設備資金計画	金額(千円)
(不動産取得・敷金・入居保証金)	
面積 12 坪 家賃月 120 千円 敷金 3 ヶ月分	360
(改装費)	
店舗改装費	4,200
(機械設備、什器備品など)	
セット椅子 (100 千円 × 4) シャンプー台 (400 千円 × 2) 電化製品 (レジ・パソコン・パーマ台他) 600 千円 その他 200 千円	2,000
① 設備資金計	6,560

【運転資金】

運転資金計画には、漠然とした金額を記入するのではなく、内訳を具体的に記入し、積み上げ計算をしてみましょう。創業当初にどれくらい材料が必要になるか、売上代金回収までに先行する仕入・人件費・家賃等の支払いはどれくらいになるかも検討しましょう。消耗品や広告代等も忘れてはいけません。思った以上に細かいものでお金がかかるものです。飲食店であれば、皿、箸、メニュー表、チラシ等の思いつくものはすべて書き出してみましょう。

運転資金計画	金額(千円)
(商品・原材料等の仕入資金)	
資材・販売用美容用品	500
(人件費・賃金等)	
従業員給与 月250千円×2人×2ヵ月	1,000
(その他の資金)	
(家賃 120 千円 + 水道光熱費 30 千円 + 諸経費 70 千円) × 3 ヶ月 + 礼金 120 千円 + オープン広告費 100 千円	880
② 運転資金計	2,380

参考

実際に事業を営む際には、売上の入金や仕入代金の決済方法等により、以下のような運転資金が発生してきますので、注意が必要です。

◆経常運転資金

商品を仕入れてから販売して代金を現金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することがあります。このような企業が営業活動を続けていく上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。

【経常運転資金の算出】

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

※回転期間とは売上債権等の科目金額が月商の何ヵ月分あるか示した指標です。

一般的な例（月商 300 千円とした場合）

	金額(千円)	回転期間		金額(千円)	回転期間
売上債権	600	2ヵ月	仕入債務	390	1.3ヵ月
棚卸資産	300	1ヵ月	経常運転資金必要額	510	1.7ヵ月

◆事業が軌道に乗るまでの必要運転資金

事業を始めて間もなくは、なかなか予定通りに売上が上がらないものです。それでも人件費や家賃等の固定費の支払いは毎月発生しますので、事業が軌道に乗るまでの間の運転資金を確保しておく必要があります。

一般的な例

(単位：千円)

	開業前	1ヵ月	2ヵ月	3ヵ月	4ヵ月	5ヵ月	6ヵ月
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

この例では開業後 4 ヶ月目に収支が均衡し、以降、徐々に利益が確保できるようになります。このため、事業が軌道に乗るまでの必要運転資金は、開業前から 3 ヶ月目までの収支差 600 千円 (200+200+150+50) となります。

◆資金調達計画

必要な金額がわかったところで、次にどうやって調達するか考えます。

【自己資金】

創業のために支出できる自分自身の手持ち資金はいくらありますか。生活費などは切り離して、事業に使うことのできる資金を算出してみましょう。また、親、兄弟等からの援助を受ける予定があれば記入してください。

自己資金		金額(千円)
預金	(預け先) ○○銀行△△支店	2,940
	□□信金△△支店 (父資金援助)	2,000
預金以外	(例)有価証券	
③ 自己資金計		4,940

【借入金】

家族や事業協力者からの借入金、金融機関からの借入予定額を記入してみましょう。その際、毎月返済額が過大でないかどうか注意しましょう。借入金の返済財源は、一般的に「経常利益+減価償却費」により算出します。詳しくは「返済財源(キャッシュフロー) (P13)」を参照してください。

借入金		金額(千円)
金融機関等	(本件) ○○銀行△△支店	4,000
親戚・知人等		
④ 借入金計		4,000

ここまでの例を参考に、資金計画を下の表に書き出してみましょう。記入ができたなら、①設備資金と②運転資金の合計額が③自己資金と④借入金の合計額と一致しているかを確認しましょう。

投資計画		金額(千円)	調達方法		金額(千円)
設備資金	(不動産取得・敷金・入居保証金)		自己資金	(預け先)	
	(改装費)			預金	
	(機械設備、什器備品など)			預金以外	
	① 設備資金計			③ 自己資金計	
運転資金	(商品・原材料等の仕入資金)		借入金	(本件)	
	(人件費・賃金等)			金融機関等	
	(その他の資金)			親戚知人等	
	② 運転資金計			④ 借入金計	
合計(①+②)			合計(③+④)		

【金融機関からの借入について】

- 金融機関には都市銀行、地方銀行、第二地方銀行、信用金庫、信用組合などがあります。
- 長野県信用保証協会では、長野県、長野県内市町村、各金融機関と連携して創業者向けの保証制度をご用意しております。大まかな事業計画が完成し、創業資金で金融機関からの借入が必要な際にはお近くの金融機関に相談してみましょう。
- 金融機関とは創業資金の借入だけでなく、その後の事業展開のあらゆる場面で関わる機会が出てきます。
- 金融機関は事業を営む上での大切なビジネスパートナーですが、金融機関から融資を受ければ、事業の状況に関係なく契約条項に基づき毎月一定額の返済が発生し、また利息支払も発生します。
- 借入が多くなればそれだけ利息の額も多くなります。これらの契約内容は金融機関との話し合いにより変更することもできますが、信用を損なうことにもなりかねず好ましいこととはいえません。
- 融資を受ける際には、他の資金調達方法も含めご自身の状況をよく精査して借入額を検討しましょう。

(5) 収支・返済計画

これから始める事業がどれだけの利益を出していただけるのか、1年間の計画を立てます。また、借入金の返済に必要な財源（キャッシュフロー）が出るか確認します。

◆収支・返済計画

(単位：千円)

(例)	1年目	2年目	概算根拠
売上高	13,512	15,984	P6 販売計画を参考
売上原価	3,378	3,197	P7 仕入計画を参考
売上総利益	10,134	12,787	
(売上高総利益率)	75%	80%	業界平均と大きな差異はないか?
経費	9,680	10,960	
人件費	6,000	7,200	
地代家賃	1,440	1,440	
水道光熱費	360	400	
減価償却費	820	820	
諸経費	1,060	1,100	
営業利益	454	1,827	
営業外収入	0	0	
営業外費用	50	50	支払利息
経常利益	404	1,777	
キャッシュフロー	1,224	2,597	経常利益 + 減価償却
年間借入金返済額	800	800	借入金 400 万円 (5年返済)

【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。なお、社会保険料などの福利厚生費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、代表者の報酬が役員報酬として経費扱いになりますので、計上を忘れないようにしてください。

【その他経費について】

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2つに大きく分類し、費目ごとに積み上げ計算をしてください。

◆返済財源（キャッシュフロー）

キャッシュフローとは、一定期間の現金の流れを意味し、事業の中で実際に得られた収入から、外部への支出を差し引いて手元に残る資金の流れのことを言います。

返済財源（キャッシュフロー） = 経常利益 + 減価償却費

【減価償却費について】

事業に用いられる建物、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少していきます。このような資産を減価償却資産といます。一方で、土地などは時間の経過によって価値が減少しないので、減価償却資産にはあたりません。

会計上、減価償却資産の取得に要した金額は、取得した際に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計上していきます。つまり、減価償却とは、減価償却資産の取得に要した金額を、一定の計算方法によって各年分の必要経費（減価償却費）として配分し計上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※1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。

減価償却費は、会計上経費として利益から差し引きますが、実際に現金の支出を伴わないので、手元に現金が残るため、返済財源として考えることができます。

【計算方法】

減価償却費の計算方法には主に「定額法」と「定率法」の2種類があります。どちらを採用しても最終的な合計額は一緒になります。

詳しくは税理士や会計士、税務署に相談するか、国税庁のホームページ等でご確認ください。

減価償却費の計算例（車両購入100万円 耐用年数5年 償却率0.5）

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

※1 各種の特例措置等により、取り扱いが異なる場合があります。

今まで書き出してきたことについて、実際に収支・返済計画に落とし込んでみましょう。

	1年目	2年目	概算根拠
売上高			
売上原価			
売上総利益			
(売上高総利益率)			
経費			
人件費			
地代家賃			
水道光熱費			
減価償却費			
諸経費			
営業利益			
営業外収入			
営業外費用			
経常利益			
キャッシュフロー			
年間借入金返済額			

【利益について】

収支・返済計画を作ってみてどれくらい利益ができましたか。借入金の返済は可能ですか。個人事業であれば生活費は確保できますか。目標売上に到達しないケースも想定して、何度もシミュレーションしてみましょう。

思いどおりの利益が確保できず、毎月の返済が難しい場合には、導入する設備を新品から中古品に変更するなど設備計画の見直しをすることも必要です。さまざまな角度から納得のいくまで繰り返しシミュレーションしてみましょう。

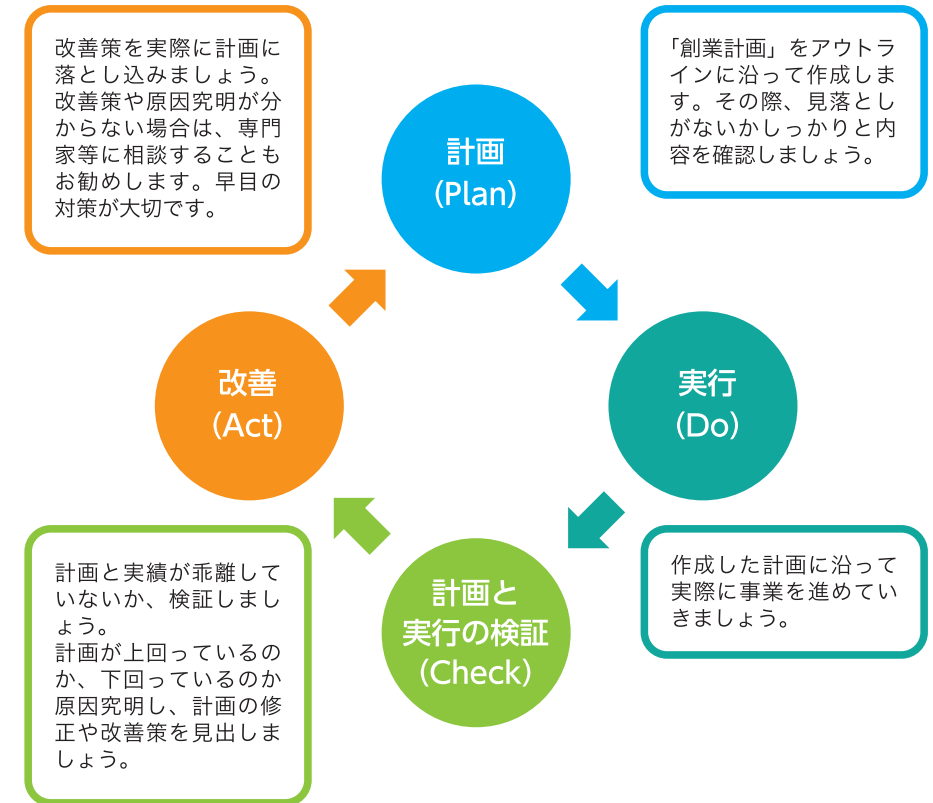
収支計画書は、創業資金の調達において重要であり、また、開業後においても事業を継続していくうえで、重要な資料となります。

(6) 創業計画のブラッシュアップ

創業計画は、事業を始めるにあたり、一番最初の道しるべになるものです。創業計画のアウトラインに沿って創業計画の作成ができたところで、もう一度計画を見直してみましょう。

また、創業したあとには、作成した計画と実績が乖離していないかこまめに見直しを行う『意識付け』をするようにしましょう。計画と実績に乖離が生じた場合には、原因究明をしっかりと行い、計画の修正や取り組むべき事項の洗い出しをしましょう。

【PDCAサイクル^(※)概要】



※PDCAサイクルとは、事業活動における生産管理や品質管理などの管理業務を円滑に進める手法の一つです。

Plan (計画) → Do (実行) → Check (評価) → Act (改善) の4段階を繰り返すことによって、業務を継続的かつ安定的に改善することができます。

(7) 創業まめ知識

創業するにあたって知っておいた方がよい情報をご案内します。

▶ 事業形態について

事業形態には個人と法人（会社）があります。業種や事業の規模などを総合的に勘案して決定しましょう。経営上の相違点を一覧にしましたので、比較してみてください。

項目	個人事業	法人
創業手続き	手続きは比較的簡単です。	会社設立登記の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ります。	一般的に信用力に優れ、大きな取引や従業員の募集等の面で有利です。
経理事務	会計帳簿や決算書類の作成は比較的簡易です。毎年3月15日が確定申告の期限です。	会計帳簿や決算書類の作成が複雑です。税務申告は通常税理士に委嘱します。
事業に対する責任	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、個人の全財産をもって弁済する責任があります。	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。（合名会社または合資会社等の無限責任社員を除く）なお、取引に際し代表者が連帯保証をした場合などは、保証責任を負います。
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。	加入が必要です。（役員および家族従業員も加入できます）
事業主の報酬	事業利益がそのまま事業主の報酬となります。	報酬はあらかじめ定款や株主総会などで決定し、役員の報酬は経費になります。

開業に伴う届出書や事業にかかる主な税金等の相違点は、次ページ以降をご参照ください。



ミミボくん®

▶ 開業に伴う届出書等について

開業時に必要な届出書類は届出先によってさまざまです。主なものを一覧にしましたので、参考にしてください。

● 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
	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	随時 (常時雇用する人数が10人未満の事業者に限ります)
	所得税の青色申告承認申請書 (青色申告を希望する場合) 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)	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)
県税事務所	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*	各市町村で定める日

【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事項証明書の添付が必要)
	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
	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	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
県税事務所	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*	各市町村で定める日

*各市町村によって、届出の名称や方法等が異なります。

●社会保険関係の届出

届出先	種類	提出期限・留意点等
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	届出は事実発生から5日以内 ・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は事業所設置後すみやかに ・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」の届出も必要
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について

事業にかかる税金は国税、地方税といくつかあります。主なものを一覧にしましたので、参考にしてください。

【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	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】

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	申告期限は法人税と同じです。 ・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 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。



5 信用保証協会のご案内

「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。創業する方や事業を営んでいる方が金融機関から事業資金を調達するときに「公的な保証人」となり、資金調達をサポートします。

(1) ご利用いただくメリット

信用保証協会をご利用になりますと、主に次のようなメリットがあります。

◆原則として第三者保証人は不要

保証をご利用いただく場合、法人の代表者の保証が不要となる保証商品や一定の要件を満たす場合を除き、法人の代表者（実質経営者を含む）は連帯保証人となっていただきますが、第三者保証人は原則として不要です。

◆県・市町村の融資制度資金が利用可能

信用保証協会の保証により、固定・低金利の県・市町村の融資制度資金がご利用いただけます。これらの制度は、信用保証料の補助が設けられている場合もあることから大変有利です。

◆無担保での利用が可能

必要に応じて不動産等の担保を提供していただく場合がございますが、無担保でご利用いただける保証商品をご用意しています。

◆借入枠が拡大

お取引金融機関の保証なしの借入と保証付き借入との併用で、借入枠の拡大が図れます。

◆ニーズに合わせて選択

設備応援みらい保証、経営安定関連保証、借換保証、流動資産担保融資保証等、資金ニーズに応じたさまざまな保証商品をご用意しています。

◆各種支援サービスが無料で利用可能

経営相談、財務診断等の各種支援サービスをご用意しています。信用保証協会では、信用保証料以外の費用は一切いただいておりませんので、安心してご利用ください。



《反社会的勢力等の排除》

申込人や連帯保証人が暴力団等の反社会的勢力である場合、第三者が介在する場合や申請内容と実態が異なる場合は、一切保証いたしません。

▶ 創業者向けの補助金・助成金について

補助金・助成金は原則的に返済が不要なため、うまく活用することができれば資金繰りの負担を軽減することが可能です。主な特徴をまとめたので、参考にしてください。

〈補助金と助成金の特徴〉

	補助金	助成金
主 体	国や地方公共団体	国や地方公共団体
目 的	経済、地域の活性化など	雇用、労働環境の改善など
申請期間	数週間から一ヵ月程度	随時、長期間
要 件	要件が合っても、受給できない可能性がある	資格要件を満たしていれば受けることが可能

創業者向けの補助金・助成金は、創業後に受けられるものもあることから、創業前に限らず、事業を進めていくうえで活用を検討することができます。

また、独自で補助金・助成金、費用補助等の支援を行っている自治体もあります。詳細につきましては、最寄りの市町村の商工会議所、商工会へお問い合わせください。

▶ 創業者向けの課税免除について

長野県では、中小企業・小規模事業者の創業を促進するとともに、創業後の経営の安定化を支援するため、独自で法人事業税を一部免除する「創業等応援減税」を行っています。

〈課税免除の内容〉

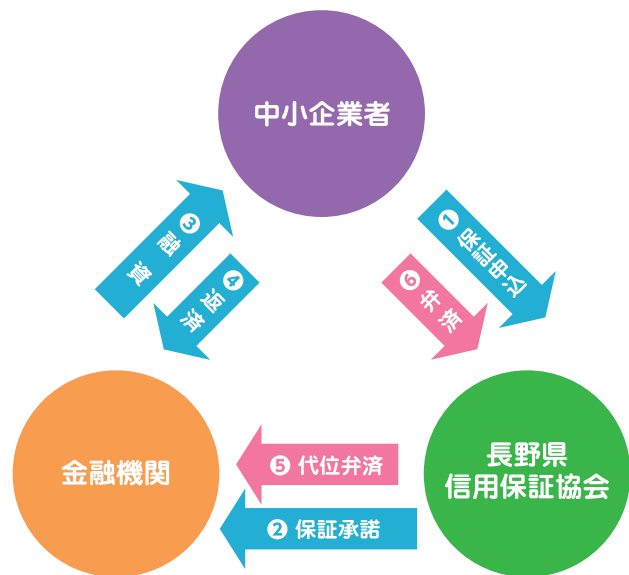
対 象 者 (資本金1千万円以下の中小法人)	税 目	区 分	課 税 免 除 内 容				
			1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
株 式 会 社 合 名 会 社 合 資 会 社 合 同 会 社 企 業 組 合	法 人 事 業 税	創 業	全額課税免除			課税額の 2/3 免除	課税額の 1/3 免除
		新 規 開 業					

○詳細な要件及び提出書類は次のホームページで確認できます。

<https://www.pref.nagano.lg.jp/keieishien/sangyo/shokogyo/keiei/genze.html>



(2) 信用保証制度のしくみ



① 保証申込

中小企業者が、金融機関を経由して保証申し込みを行います。
* 県・市町村の融資制度資金は、地域振興局・市町村の商工担当課や商工会議所・商工会が受付窓口となります。

② 保証承諾

信用保証協会は事業内容や経営計画などを踏まえ保証の諾否を決定し、金融機関へ通知します。

③ 融資

保証承諾の通知を受けた金融機関が融資を実行します。
* 金利とは別に、信用保証協会へ所定の信用保証料をお支払いいただきます。

④ 返済

融資条件に基づき、借入金を金融機関に返済していただきます。

⑤ 代位弁済

ご返済ができなくなった場合は、信用保証協会が中小企業者に代わって借入金の残額を返済します。
(このことを代位弁済といいます。)

⑥ 弁済

代位弁済後は中小企業者と協議のうえで、信用保証協会に借入金を弁済いただきます。

(3) ご利用いただける方

◆企業規模

資本金または従業員数のどちらか一方が該当すればご利用いただけます。

業 種	資本金	従業員数
製造業等（運送業・建設業・旅行業など）	3億円以下	300人以下
ゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除く）	3億円以下	900人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業（飲食業を含む）	5,000万円以下	50人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
ソフトウェア業 情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
旅館業	5,000万円以下	200人以下
医業	—	法人 300人以下 個人 100人以下

※生計を一つにしている家族従業員、会社の役員、全くの臨時的な従業員は、常時使用する従業員数に含まれません。
※組合の場合は、当該組合が保証対象業種を営むもの、またはその構成員の3分の2以上が保証対象業種を営んでいれば対象となります。

※個人の方は、常時使用する従業員数が該当すれば対象となります。
※特定非営利活動法人（NPO法人）は常時使用する従業員数が該当すれば対象となりますが、創業関連保証など一部ご利用いただけない保証商品があります。

※医療法人および医業を主たる事業とする法人（社会福祉法人等）の場合、出資の総額に制限はなく、常時使用する従業員数が300人以下のものが対象となります。また、個人の場合は、常時使用する従業員数が100人以下のものが対象となります。
なお、ここでいう医業とは病院、一般診療所、歯科診療所、獣医業、介護老人保健施設等を指します。介護老人福祉施設（特別養護老人ホーム）は医業には含まれません。

※学校法人、宗教法人、農事組合法人、有限責任事業組合（LLP）はご利用いただける方には該当しません。

◆業種

ほとんどの業種でご利用いただけますが、農林・漁業（一部を除く）、サービス業のうち性風俗関連営業等、金融・保険業（一部を除く）、宗教・政治経済・文化団体、その他信用保証協会において不適当と認める業種は対象となりません。

◆所在地・業歴

長野県内に住居または事務所、店舗、工場等があり、事業を営んでいる方を対象としています。営業年数は問いません。創業関連保証、スタートアップ創出促進保証については、創業前から対象となる場合もあります。法人の場合は、本社、本店、主たる事務所が県外であっても県内に支店、事務所等があり、かつ、県内において事業活動が確認できる方は、ご利用いただけます。

県・市町村の融資制度資金を利用する場合は、それぞれの制度の定めによります。創業関連保証等の詳しい内容はP27～P29を参照してください。

◆許認可等

許認可や届出等を必要とする業種を営んでいる場合は、当該事業に係る許認可等を受けていることが必要となります。

(4) 保証の内容

◆保証限度額

—中小企業者に対する保証金額の限度は次のとおりです。

個人・会社・医療法人	2億8,000万円 〔無担保保証 8,000万円〕 〔普通保証 2億円〕
組 合	4億8,000万円 〔無担保保証 8,000万円〕 〔普通保証 4億円〕

上記の限度額に含まれず別枠でご利用いただける保証もあります。
(経営安定関連保証、特定社債保証、流動資産担保融資保証など)

◆資金使途

事業に必要な「運転資金」と「設備資金」に限られます。

◆保証期間

資金使途等に応じた適切な期間とします。ただし、協会制度、県・市町村の融資制度資金および別枠保証についてはそれぞれの制度の定めによります。

◆担保

必要に応じて、不動産等の担保を提供していただきます。

◆貸付利率

金融機関所定の利率となります。ただし、県・市町村の融資制度資金の場合はそれぞれの制度の定めによります。

◆連帯保証人

必要となる場合があります。なお、経営者保証を不要とする保証の取扱い等については、P25を参照してください。

▶ 経営者保証を不要とする保証の取扱い等について

1 金融機関との連携等により経営者保証を不要とする取扱い (信用保証料の上乗せなし)

次のいずれかの類型に該当する法人の場合、経営者保証を不要とする取扱いをすることができます。

類 型	要 件
金融機関連携型	① 申込金融機関において、信用保証協会の保証を付さない、経営者保証を不要とし、かつ担保による保全本がない融資残高がある。(もしくは同じタイミングで上記と同内容の融資を行う)。 ② 「直近の決算において債務超過でない」かつ「直近2期連続で減価償却前経常利益が赤字でない」。 ③ 法人と経営者との一体性解消が図られていることを申込金融機関が確認している。など
財務要件型	直近決算期において一定の財務要件を満たしている。
担保充足型	法人又は経営者が所有する不動産の担保提供があり、十分な保全本が図られている。
そ の 他	個別の事案において、経営者保証を不要として取り扱うことが適切かつ合理的であると認められること。

2 経営者保証を提供しないことを選択できる制度 (信用保証料の上乗せあり)

次の(1)～(5)のいずれにも該当する法人の場合、信用保証料率の引上げを条件に経営者保証を提供しないことを選択できる「事業者選択型経営者保証非提供制度」が利用できます。

- (1) 過去2年間において、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出していること。
- (2) 直近の決算において代表者への貸付金等がなく、役員報酬等が社会通念上適切な範囲を超えていないこと。
- (3) 次の両方又はいずれかを満たすこと。
 - ① 直近の決算において債務超過でない。
 - ② 直近2期連続で減価償却前経常利益が赤字でない。
- (4) 次の①及び②について継続的に充足することを誓約する書面を提出していること。
 - ① 保証申込後においても、決算書等を申込金融機関の求めに応じて提出すること。
 - ② 保証申込日を含む事業年度以降の決算において代表者への貸付金等がなく、役員報酬等が社会通念上適切な範囲を超えていないこと。
- (5) 信用保証料率の引上げを条件として保証人の保証を提供しないことを希望していること。

※上記以外にも経営者保証を不要とする制度等もございますので、詳細については最寄りの各営業店窓口までお問い合わせください。

(5) 信用保証料

信用保証料は、当協会とお客さまとの信用保証委託契約に基づき、保証をご利用いただく対価として、申込金融機関を通じてお客さまにお支払いいただくものです。

信用保証料は、保証料率を基に算出されます。基本となる保証料率は、お客さまの財務内容に応じた9段階の料率体系となっておりますが、創業者向けの保証など一部の保証商品は定率の保証料率となります。

◆信用保証料の計算

(1) 期日一括返済の場合

$$\text{信用保証料} = \text{借入金額} \times \frac{\text{計算期間(日数)}}{365} \times \text{保証料率}$$

(2) 分割返済の場合

$$\text{信用保証料} = \text{借入金額} \times \frac{\text{計算期間(日数)}}{365} \times \text{保証料率} \times \text{分割係数}$$

計算例) 借入金額400万円、保証期間3年、保証料率0.70%、分割係数0.55
 毎月元金均等でご返済される場合
 400万円×1,095/365×0.70%×0.55=46,200円

※分割係数

分割返済回数	均等分割係数	不均等分割係数
6回以下	0.70	0.77
7回以上 12回以下	0.65	0.72
13回以上 24回以下	0.60	0.66
25回以上	0.55	0.61

9段階の保証料率などは別に定めています。詳しくは最寄りの各営業店窓口までお問い合わせください。なお、創業者向けの保証をご利用いただく場合の保証料率は、P27～P29を参照してください。

また、当協会のホームページで信用保証料の概算を計算いただけますのでご利用ください。

(6) 創業者向けの保証商品

▶ 創業関連保証の概要

創業の具体的な計画段階から創業後5年を経過するまで利用可能な保証商品です。

対象となる方	<p>(1) 創業を予定されている次の方</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 事業を営んでいない個人^{*1}の方で、1ヶ月以内に新たに事業を開始する具体的計画のある方 ② 事業を営んでいない個人の方で、2ヶ月以内に新たに会社を設立し、事業を開始する具体的計画のある方 ③ 会社(中小企業者である会社)が別会社を設立し、その事業を開始する具体的計画のある会社 (①、②ともに認定特定創業支援等事業^{*2}による支援を受けた方は6ヶ月以内となります) <p>(2) 創業後間もない次の方</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 事業を営んでいない個人の方が事業を開始した場合、事業開始以後5年を経過していない方 ② 事業を営んでいない個人の方により設立された会社で、設立以後5年を経過していない会社 ③ 会社が設立した別会社で、設立以後5年を経過していない会社 ④ ①の創業者で新たに会社を設立した方(会社設立創業者)が事業の譲渡により事業の全部又は一部を当該会社に承継させた場合(法人成り企業^{*3})、会社設立創業者の事業開始以後5年を経過していない会社
保証限度額	3,500万円(スタートアップ創出促進保証と合算)
対象資金	運転資金・設備資金
返済方法	均等分割返済
保証期間	10年以内(据置期間1年以内を含む)
担保	不要
連帯保証人	必要となる場合があります
保証料率	年率0.55%～0.80%(責任共有外保証料率)

※1 「事業を営んでいない個人」とは

給与所得者(サラリーマン)、法人の代表権のない役員、主婦、学生など
 ⇒個人事業主、法人の代表権のある役員は対象となりません。
 廃業または代表権のある役員を辞任している場合は対象となります。

※2 「認定特定創業支援等事業」とは

市町村が実施している創業支援事業(創業塾など継続的な支援事業)のうち、産業競争力強化法に基づいて特に創業の促進に寄与する事業として国に認定されている事業です。

※3 「法人成り企業」とは

●対象となるのは創業者である個人事業主(事業を開始した日前に事業を営んでいなかった方に限ります。)が設立した会社です。

●法人成り企業については、以下の確認書類が必須となります。

個人創業時の開業届出の写し等 会社の登記事項証明書

●事業を開始した日から5年未満であっても、法人成り後に再度個人成りした場合は対象外となります。

●会社設立以前にすでに創業関連保証の利用がある場合には、保証限度額は合算(3,500万円)となります。

▶ スタートアップ創出促進保証（SSS保証）の概要

創業期から経営者保証不要でご利用いただける保証商品です。

対象となる方	(1) 創業を予定されている次の方 ① 事業を営んでいない個人*1の方で、2ヶ月以内に新たに会社を設立し、事業を開始する具体的計画のある方 ② 会社(中小企業者である会社)が別会社を設立し、その事業を開始する具体的計画のある会社 (①認定特定創業支援等事業*2による支援を受けた方は6ヶ月以内となります)
	(2) 創業後間もない次の方 ① 事業を営んでいない個人の方により設立された会社で、設立以後5年を経過していない会社 ② 会社が設立した別会社で、設立以後5年を経過していない会社 ③ ①の創業者で新たに会社を設立した方(会社設立創業者)が事業の譲渡により事業の全部又は一部を当該会社に承継させた場合(法人成り企業*3)、会社設立創業者の事業開始以後5年を経過していない会社
保証限度額	3,500万円 ※創業関連保証と合算
対象資金	運転資金・設備資金
返済方法	均等分割返済
保証期間	10年以内(据置期間1年以内を含む) ただし、プロパーとの協調融資またはプロパー融資残高がある場合は据置期間を3年以内とすることが可能
担保	不要
連帯保証人	不要
保証料率	年率0.75%~1.00%(責任共有外保証料率)
添付書類	所定の申込書類の他、創業計画書(スタートアップ創出促進保証制度用)

※1「事業を営んでいない個人」とは

給与所得者(サラリーマン)、法人の代表権のない役員、主婦、学生など
⇒個人事業主、法人の代表権のある役員は対象となりません。
廃業または代表権のある役員を辞任している場合は対象となります。

※2「認定特定創業支援等事業」とは

市町村が実施している創業支援事業(創業塾など継続的な支援事業)のうち、産業競争力強化法に基づいて特に創業の促進に寄与する事業として国に認定されている事業です。

※3「法人成り企業」とは

- 対象となるのは創業者である個人事業主(事業を開始した日前に事業を営んでいなかった方に限ります。)が設立した会社です。
- 法人成り企業については、以下の確認書類が必須となります。
個人創業時の開業届出の写し等 会社の登記事項証明書
- 事業を開始した日から5年未満であっても、法人成り後に再度個人成りした場合は対象外となります。
- 会社設立以前にすでに創業関連保証の利用がある場合には、保証限度額は合算(3,500万円)となります。

●借入前の確認

これから創業される方、税務申告1期末終了の方は、創業資金総額の1/10以上の自己資金が必要となります。

●借入後の確認

お客さま:ガバナンス体制の確認のため、原則として会社設立から3年目と5年目に、ガバナンス体制の整備に関するチェックを受け、金融機関へ「ガバナンス体制の整備に関するチェックシート」の提出が必要となります。

金融機関:お客さまがガバナンス体制の整備に関するチェックを受けた月の翌月以降に到来する4月または10月のいずれか早い月に、当協会へ「ガバナンス体制の整備に関するチェックシート」の写しの提出が必要となります。

▶ 長野県中小企業融資制度「信州創生推進資金(創業支援向け)」の概要

長野県では、低利な創業者向けの融資制度「信州創生推進資金(創業支援向け)」をご利用いただくことができます。本資金をご利用の際には、ご負担をいただく信用保証料について、長野県と市町村による補助が受けられます。

対象となる方	新規開業予定者または新規開業者等 ※個人で新しい事業を開始する場合は、商工会等の経営指導員による経営指導を受ける必要があります
貸付限度額	設備 3,500万円 運転 2,000万円 ※ただし、新規開業予定者の場合は、設備・運転の合計で3,500万円
保証期間	設備 10年以内(据置1年以内) (SSS保証を利用する時、据置期間は3年の場合あり) 運転 7年以内(据置1年以内)
貸付利率	年1.2%(対象となる県の創業支援施策を受ける方は年1.1%)
担保 連帯保証人	(担保)必要に応じて徴する (保証人)必要となる場合がある ※SSS保証を利用できる場合は、無担保・無保証人による保証
保証料率	年率0.45%~2.20% 県・市町村から補助を受けられます
必要書類	<これから創業する場合> 創業計画書・創業計画に関する意見書 <創業後1年未満の場合> 収支等計画書※ ほか

※「収支等計画書」とは

開業後1年未満の方のお申込に際しご提出いただく書類です。県の融資制度でお申込をいただく場合は所定の様式(P34)のご提出をお願いします。他の制度でお申込をいただく場合は任意の様式(創業計画書、任意の収支計画、試算表)を使用していただいても構いません。

融資制度の詳細につきましては、長野県のホームページ等でご確認いただくか、長野県産業労働部経営・創業支援課または地域振興局商工観光課までお問い合わせください。

長野県ホームページ

<https://www.pref.nagano.lg.jp/keieishien/sangyo/shokogyo/kinyu/chusyo-yushi/ichiran/sogyo.html>



(7) 計画書の記入例(創業・再挑戦計画書、収支等計画書)

◆創業・再挑戦計画書

創業・再挑戦計画書の記入例を次のページから掲載しました。「4.創業計画を立ててみよう」を踏まえて作成した創業計画をこの計画書に落とし込みます。

創業・再挑戦計画書および収支等計画書は、当協会ホームページのお客様書式欄からダウンロードできます。

ホームページ https://www.nagano-cg.or.jp/service/dl/#anchor_08



(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

長野県信用保証協会 行

〇〇年〇月〇日

[申込人]

住 所 〇〇市〇〇町〇-〇-〇

会 社 名

氏名または
代表者名 長野 〇男

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・法人事業	商号(個人) 設立予定の法人名	ヘアサロン〇〇		
開業(予定)住所	〇〇市〇〇町〇〇 △△ビル1F				
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無	電話	(未定)		
業種 (取扱品・サービス)	美容業 (ヘアカット、カラー他)	従業員数 (うち家族)	3人 (1人)	パート・ アルバイト	0人
許可等 (許可等取得が必要な場合)	(種類) (許可・免許・登録・認証の別を記入)	(根拠法) (取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法))			
資本金(法人) (予定含む)	円	出資者・出資額 (法人設立予定の場合)			
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。				
外部環境 (業界動向、競合状況、立地環境等)	〇〇駅前通りに立地しており、通学・通勤の通行者多い。また、周辺には大型アパレル店も立地しており、平日夕方以降や休日の若年層の集客も期待できる。				
開業に必要な経験 (知識、技術、ノウハウの習得、資格等)	平成〇年に美容師免許取得。市内の美容室に〇年間従業。店長として△年間、店舗運営に携わる。管理美容師免許、ビューティー・コーディネーター検定1級などの資格を保有。				
強み (セールスポイント、他社との差別化等)	前勤務先と同僚2名を従業員として雇用予定。妻を含めて全員がスタイリストとして従事可能。また、妻はネイリストの資格も有しプラスワンサービスも期待できる。				
事業協力者 (相談者、チェーン本部等)	父(資金援助200万円) 妻(専従者・相談者)	発起人(※1)			
他の事業との兼務状況(※2)	創業時、申込時において、他の事業を営んで(いる、ない)	創業前の職業、勤務先等(※2)	hair make △△		

※1 法人設立(予定含む)の主體的な発起人が、代表者と異なる場合にご記入ください。

※2 法人設立(予定含む)の場合には主體的な発起人についてご記入ください。

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。]

- ㊦ 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 事業に必要な許可等取得未了(許可等取得見込み(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(具体的に記入ください。)

3. 必要な資金及び調達の方法

投資計画	金額(千円)	調達方法	金額(千円)
(不動産取得・敷金・入居保証金) 面積12坪 家賃月120千円 敷金3ヵ月分	360	(預け先) 〇〇銀行△△支店	2,940
(改装費) 店舗改装費	4,200	〇〇信金△△支店 (父資金援助)	2,000
(機械設備、什器備品など) セット椅子(100千円×4) シャンプー台(400千円×2) 電化製品(レジ・パソコン・バーマ台他)600千円その他200千円	2,000	有価証券	
① 設備資金計	6,560	③ 自己資金計	4,940
(商品・原材料等の仕入資金) 資材・販売用美容用品	500	(本件) 〇〇銀行△△支店	4,000
(人件費・賃金等) 従業員給与月250千円×2人×2ヵ月	1,000	金融機関等	
(その他の資金) (家賃120千円+水道光熱費30千円+諸経費70千円)×3ヵ月+礼金120千円+オープン広告費100千円	880	借入金	
② 運転資金計	2,380	④ 借入金計	4,000
合計(①+②)	8,940	合計(③+④)	8,940

※投資計画と調達方法の合計金額は一致します。

4. 販売先・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
個人	年 13,512 千円	現金・売掛・手形	株〇〇美容材料	年 2,000 千円	現金・売掛・手形
	年 千円	現金・売掛・手形	株〇〇商事	年 1,000 千円	現金・売掛・手形
	年 千円	現金・売掛・手形		年 千円	現金・買掛・手形

5. 収支(損益)計画

	1期目(ヶ月)		2期目		売上高、売上原価(仕入高)、経費を計算された根拠をご記入ください。
	〇年12月期	千円	〇+1年12月期	千円	
売上高等 ①	13,512	15,984	売上 1年目 平日4席×2.5回転×単価2,700円×月18日×12ヵ月 休日4席×5回転×単価4,000円×月8日×12ヵ月 2年目 平日4席×2.5回転×単価3,000円×月18日×12ヵ月 休日4席×5.5回転×単価4,500円×月8日×12ヵ月		
売上原価 ② (仕入高)	3,378	3,197	売上原価 1年目 売上の25% 2年目 売上の20% (価格設定を低くしており業界平均より高め)		
経費					人件費 月250千円×2人×12ヵ月 2年目 専従者給与月100千円×12ヵ月を加算
人件費※	6,000	7,200			
地代家賃	1,440	1,440			
水道光熱費	360	400			
(その他) 諸経費	1,060	1,100			
(その他) 減価償却費	820	820			
支払利息	50	50			
合計 ③	9,730	11,010			減価償却費 定額法 償却期間(改装費10年、備品5年)
利益(①-②-③)	404	1,777			※個人事業の場合、人件費には事業主分は含めません。

◆収支等計画書

収支等計画書

〇〇年〇月〇日

住所 〇〇市〇〇町〇-〇-〇
 会社名 _____
 氏名または代表者名 **長野 〇男**

1. 収支（損益）計画

	1期目【 〇年12月期】			2期目
	実績（6ヶ月）	計画（6ヶ月）	合計	【〇+1年12月期】
売上高等 ①	千円 6,372	千円 7,140	千円 13,512	千円 15,984
売上原価（仕入高） ②	1,593	1,785	3,378	3,197
経費	人件費	3,000	3,000	7,200
	地代家賃	720	720	1,440
	水道光熱費	180	180	360
	(その他) 諸経費	640	420	1,060
	(その他) 減価償却費	410	410	820
	支払利息	25	25	50
	合計 ③	4,975	4,755	9,730
利益（①-②-③）	-196	600	404	1,777

2. 資産・負債の状況 【〇年〇月〇日現在】 ※別途、貸借対照表を添付する場合は記載を省略できます。

資産		金額（千円）	負債・純資産		金額（千円）
流動資産	現金・預金	2,135	流動負債	買掛金	150
	受取手形	0		短期借入 (借入先)	
	売掛金	109		短期借入 (その他)	
	原材料・商品	500		長期借入 (借入先)	〇〇銀行△△支店 4,380
	(その他)			長期借入 (その他)	
固定資産・その他	建物・構築物	3,990	純資産	資本金(元入金)	4,940
	機械装置	1,800		利益その他	-196
	車両運搬具	380		負債・純資産合計	9,274
	土地	0			
	敷金・保証金	360			
(その他)					
資産合計	9,274				

※個人事業主の場合には非事業性の資産（住宅等）および負債（住宅ローン等）を含めてご記入ください。

3. その他（今後必要とする事業資金、計画に関する補足説明がありましたらご記入ください。）

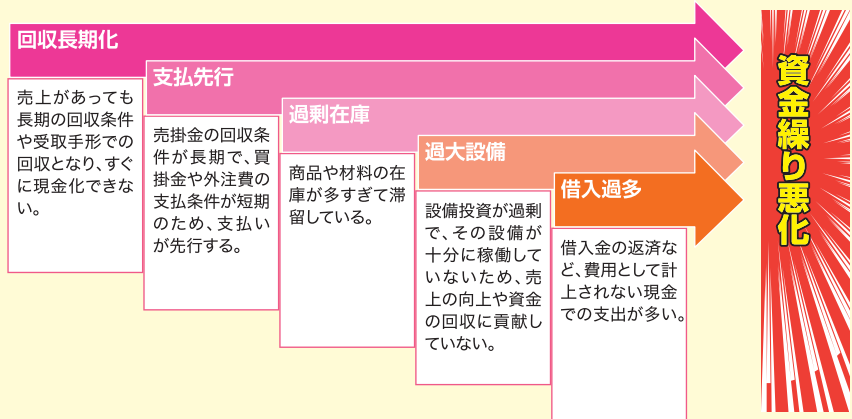
事業開始後6か月はおおむね計画通りに推移しており、固定客も増えてきている。今後6か月の推移は休日の回転率が4.5回転（6ヵ月実績）が5.5回転になるとして計画している。
 今回の借入は機械購入資金として500千円が必要になったもの。

※ 開業後1年未満の方にご提出いただけます。別途、収支計画及び貸借対照表をご提出いただく場合は省略できます。
 ※ 開業前または開業後間もない場合には、この書式によらず、創業・再挑戦計画書をご提出いただけます。

【資金繰りについて】

- ◆ 創業してもすぐには売上や利益があがらないことが多く、商品やサービスが売れたとしてもすぐに代金が入るとは限りません。業種によっては代金受取まで数か月かかることも珍しくありません。
 （例）クレジットカードでの売上、掛売・手形取引
- ◆ これらのことを考慮しておかないと、売上はあるのに手元にお金はなく、資金不足やいわゆる黒字倒産を引き起こす恐れがあります。
- ◆ すぐには売上が出ない場合に備えてあらかじめ生活費を確保しておかないと、生活のために事業資金に手を付けることにも繋がりがねず、社外流出を引き起こしたり、どんぶり勘定になったりしてしまい、金融機関などからの信用を損なう恐れもあります。
- ◆ 創業計画にはどの程度の売上が出て、どの程度の利益が出るのかといった収支計画を盛り込むこととなりますが、主に年単位で考える収支計画とは別に、月(週)単位などでの現金の収入(入金)と支出(出金)の状況、いわゆる**資金繰り**も必ず考える必要があります。
- ◆ 資金繰り管理においては、毎月(週)等の資金の収入(入金)と支出(出金)のバランスをとることが重要です。収支計画で利益が出て、資金繰りでマイナスになれば資金が不足して、事業が行き詰まってしまうからです。
- ◆ 実際に創業してみると、思ったよりも出ていくお金が多いものです。計画を作成する時は、収入(入金)は堅めに、支出(出金)は余裕をもって考えましょう。

資金繰りを苦しくする主な要因



6 相談窓口・支援機関のご案内

▶ 長野県信用保証協会

長野県信用保証協会では、創業を目指す皆さまのご相談を随時お受けしております。お気軽にお立ち寄りください。

本店営業部【担当地域：長野市・須坂市・千曲市・北安曇郡白馬村、小谷村・上高井郡高山村・上水内郡】

中野支店【担当地域：中野市・飯山市・上高井郡小布施町・下高井郡・下水内郡】

上田支店【担当地域：上田市・東御市・小県郡・埴科郡】

佐久支店【担当地域：小諸市・佐久市・南佐久郡・北佐久郡】

松本営業部【担当地域：松本市・大町市・塩尻市・安曇野市・木曾郡・東筑摩郡・北安曇郡池田町、松川村】

諏訪支店【担当地域：岡谷市・諏訪市・茅野市・諏訪郡】

伊那支店【担当地域：伊那市・駒ヶ根市・上伊那郡】

飯田支店【担当地域：飯田市・下伊那郡】

当協会のホームページもご活用ください。

<https://www.nagano-cgc.or.jp>



▶ 地域金融機関各本支店

八十二長野銀行 長野県信用組合 長野信用金庫 上田信用金庫
松本信用金庫 諏訪信用金庫 アルプス中央信用金庫 飯田信用金庫 他

▶ 政府系金融機関

日本政策金融公庫国民生活事業 長野県内各支店
商工組合中央金庫 長野県内各支店

▶ 商工会議所および商工会

最寄りの市町村の商工会議所および商工会では、中小企業者に対するさまざまな支援を行っており、お気軽にご相談いただけます。



▶ 信州スタートアップステーション (SSS)

信州スタートアップステーション (SSS) は、長野県が設置する創業支援拠点であり、松本市及び長野市に開設されています。

SSSでは新たな価値を出す創業・新規事業創出を支援するために、「個別相談」「スタートアップセッション」「アクセラレーションプログラム」「スタートアップサタデー」の4つの活動を行っており、創業段階の若い方・移住創業検討者・アイデア保有者など多様なニーズに応じたコンテンツの提供、幅広いバックアップが受けられます。

【SSS ホームページ】 <https://shinki-shinshu.jp/sss/>



<開設場所>

信州スタートアップステーション matsumoto (松本)
〒390-0874 長野県松本市大手3-3-9 NTT東日本大名町ビル1F(サザンガク内)
(平日10時~19時)

信州スタートアップステーション nagano (長野)
〒380-0833 長野県長野市鶴賀権堂町2312-1 (一般社団法人nicollap内)
(平日10時~19時)

▶ 長野県よろず支援拠点

長野県よろず支援拠点は、国からの委託を受けて設置された公的相談窓口です。創業予定の方は、無料で何度でもご相談いただけます。

【長野県よろず支援拠点ホームページ】 <https://nagano-yorozu.go.jp>



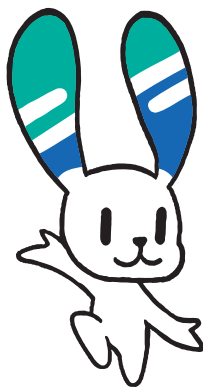
▶ 特定創業支援等事業の認定を受けた長野県内の市町村

産業競争力強化法に基づき、国から認定を受けた市町村の創業支援事業計画によって、各市町村がワンストップ相談窓口の設置、創業塾や創業セミナー等を開催するなど、創業に関するさまざまな支援を行っています。

最新の創業支援事業計画の認定を受けた市町村は次のホームページに掲載されております。

【産業競争力強化法に基づく認定を受けた各市町村の窓口紹介ホームページ】
<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/chiiki/nintei.html>





ウサボくん®
長野県信用保証協会
イメージキャラクター

ご相談・お問い合わせ先

本店営業部	〒 380-0838	長野市南長野県町 597-5	TEL 026 (234) 7271
中野支店	〒 383-0025	中野市三好町 2-1-58	TEL 0269 (22) 4528
上田支店	〒 386-0025	上田市天神 3-4-8	TEL 0268 (22) 5914
佐久支店	〒 385-0027	佐久市佐久平駅北 19-5	TEL 0267 (68) 8484
松本営業部	〒 390-0852	松本市島立 976-1	TEL 0263 (47) 1533
諏訪支店	〒 392-0022	諏訪市高島 1-12-18	TEL 0266 (52) 1946
伊那支店	〒 396-0015	伊那市中央 4634-1	TEL 0265 (72) 6148
飯田支店	〒 395-0084	飯田市鈴加町 2-19	TEL 0265 (52) 1522



<https://www.nagano-cgc.or.jp> Email hosyo@nagano-cgc.or.jp