

# 創業サポート

創業者のためのハンドブック



「ほしよまる」

企業とともに未来を拓く  
奈良県信用保証協会



## 目 次

1	奈良県信用保証協会について	1～3
2	創業準備のチェックポイント	4～8
3	販売計画	9
4	仕入計画	10
5	収支計画	11
6	資金計画	12
7	返済計画	13
8	資金繰り計画	14
9	営業形態	15
10	創業に必要な届出	16～17
11	創業・再挑戦計画書(記入例)	18～21





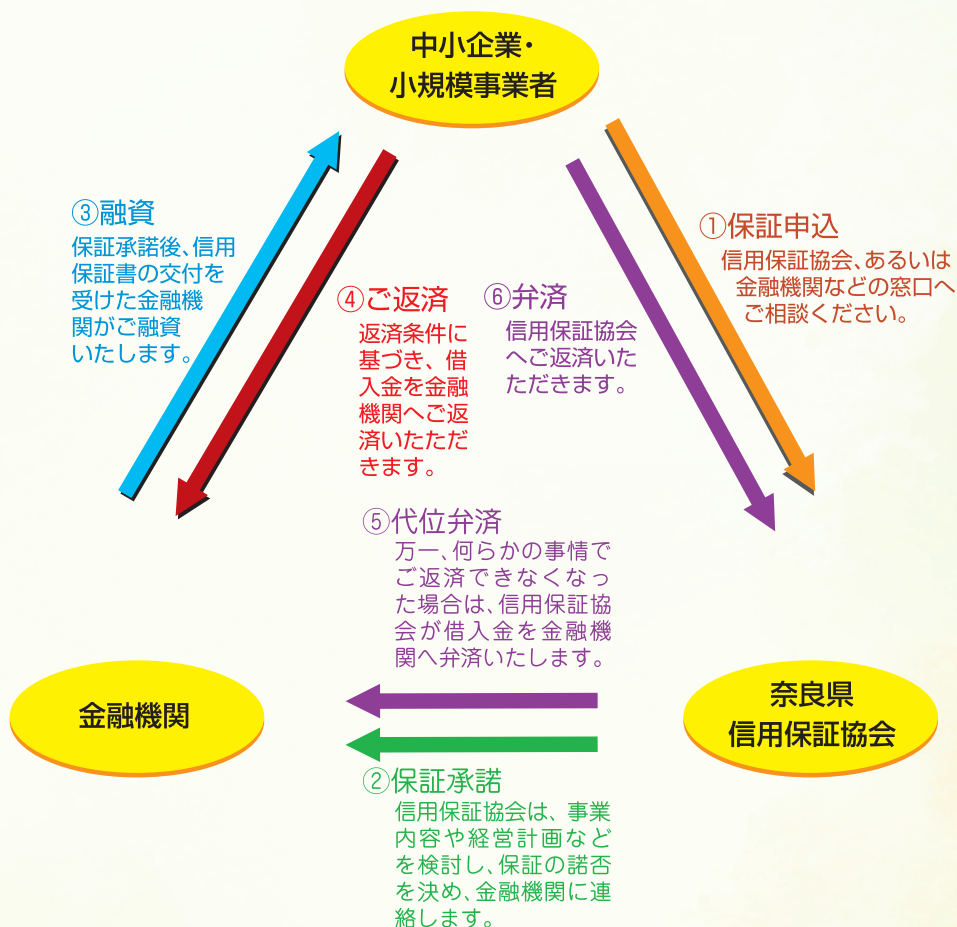
# 1. 奈良県信用保証協会について

## 奈良県信用保証協会とは

「奈良県信用保証協会」は、信用保証協会法に基づき、中小企業・小規模事業者の金融円滑化のために設立された公的機関です。

事業を営んでいる方が金融機関から事業資金を調達される際、奈良県信用保証協会は「信用保証」を通じて、資金調達をサポートします。

## 信用保証制度のしくみ



## 保証の申込みからの流れ

### 申込み

- ・保証申込みは金融機関を通じて受付いたします。  
(申込書類は当協会・金融機関に用意しております。)

### 現地調査

- ・事業の内容を調査いたします。
- ・お客様のもとに、協会職員が出向き面談いたします。

### 審査

- ・申込書類や調査内容より保証の諾否を審査いたします。
- ・不足資料・追加資料などがあればご連絡します。

### 保証承諾

- ・審査の結果、保証の取扱いが可能であれば、金融機関に信用保証書をお渡しします。  
(金融機関を通じてお客様にご連絡します。)

### 融資実行

- ・金融機関で融資（お借入）の手続きをして下さい。
- ・融資の際に信用保証料をお支払いいただきます。

### 返済実行

- ・金融機関に融資（お借入）時の返済条件により返済して下さい。

### フォロー

- ・融資（お借入）いただいてから6ヶ月後及び3年後にお客様を訪問いたします。事業のご相談などお伺いいたします。

## 信用保証料について

信用保証料は、信用保証協会がお客さまの委託に基づいて金融機関に信用保証を行い、その対価として信用保証料をいただいているものです。

いただいた信用保証料は、（株）日本政策金融公庫に支払う信用保険料、代位弁済に伴う損失の補填や経費等、信用保証制度を運営する上で必要な費用に充当します。



## 奈良県信用保証協会をご利用いただくと大きなメリットがあります。

- ・ **金融機関からの資金調達をサポートします。**

金融機関とのお取引が初めての方、取引実績の浅い方、新規開業の方でも信用保証協会の保証で融資がスムーズに受けられます。信用保証協会が公的な保証人となることで借入しやすくなり、金融機関のプロパー融資と保証付融資の併用で融資枠の拡大が図れます。

- ・ **長期の保証で、毎月の返済額を軽減、資金繰りをサポートします。**

通常、金融機関からの融資期間は3～5年ですが、信用保証協会を利用すると7～10年の長期の無担保融資が可能となります。また、一般制度の保証期間は最長15年（運転資金は10年）、一定条件クリアで融資期間が最長20年という超長期の保証もあります。

- ・ **貸出金利等が優遇されている地方公共団体の融資制度がご利用になれます。**

信用保証協会の保証により、地方公共団体の保証料補助や利子補給を受け、借入負担が軽減される融資制度が活用できます。

- ・ **ニーズに合わせた、保証制度を用意しています。**

さまざまなニーズに応じた保証制度をご用意しております。また、有利な条件で借入ができる地方公共団体が行う制度融資や迅速な保証対応が可能な奈良県信用保証協会独自の保証制度もご利用できます。

- ・ **担保がなくてもご利用いただけます。**

不動産担保に過度に依存しない保証推進に努めています。

- ・ **信用保証料以外のご負担はありません。**

奈良県信用保証協会のご利用に必要な費用は、信用保証料のみです。

- ・ **関係機関と連携して経営をサポートします。**

「専門家派遣」、「休日夜間総合相談窓口」、「経営診断システム」、「経営改善計画策定費用補助」など経営に関するサポートメニューをご用意しております。



## 2. 創業準備のチェックポイント



1

創業動機は明確ですか。また、実現のためのゆるぎない決意はありますか。

どのような目的で創業したいかを明確にする必要があります。また、事業に対して強い情熱がなければ、次々に起こり得る困難に打ち勝つことはできません。



2

創業する事業について知識や経験はありますか。

事業を成功に導くためには、その業種についての知識や経験が重要になります。事業経験は豊富な方が有利ですが、例え経験不足であっても、書籍を読み、創業セミナー等に積極的に参加することで、十分な知識を得ることは可能です。



3

事業を行う自信と体力はありますか。

経営者は知識や経験だけでなく、強い意志、努力、体力が不可欠です。経営者に自信がなければ、社員はついてきません。また、経営者はハードワークが求められることから、体力がなければ続けていくことはできません。



4

家族の支援は得られますか。

創業するとなれば、これまでの収入が入らなくなる他、勤務時間が不規則になり、休みが思うようにとれなくなるなど家族に負担がかかるケースが出てきます。家族がこのような環境を受け入れて、よき相談者、協力者であることも重要な要素です。



5

創業に向けた大まかなイメージは決まっていますか。

いつ、誰に、どこで、どのような方法で、どの程度の費用をかけて、何を提供するのかといった、おおまかなイメージを決めましょう。業種によっては許可・届出が必要な場合や、出店できる場所が限られる場合もあります。また、創業のグッドタイミングを逃さないよう、各種手続きにかかる時間なども考えておきましょう。





# 6

## 必要な取引先、従業員は確保できますか。

必要とする取引先、従業員のイメージを明確にして、早めに確保しておきましょう。優秀な人材を確保するには、何らかの魅力づくりが必要です。

特に人件費は事業が軌道に乗るまで重い負担となります。家族労働、人材派遣会社、パートタイマーなどの活用も検討してみましょう。



# 7

## セールスポイントはありますか。

商品、サービス、技術またはそれらの提供方法などに、顧客を惹きつける何らかの特色を出せるか検討します。

同業他社にない独自性や新規性が求められます。そのために、あなた自身が目指すことを明確にする必要があります。



# 8

## 売上や利益の予測をたてましたか。

売上は多めに、費用は少なめにといった甘い見通しになりがちです。同業他社の実績など、裏付けのある数字に基づいて検討しましょう。



# 9

## 資金の準備はしていますか。

事業を早く軌道に乗せるためには、借入金額の妥当性も重要になります。借入金の返済負担は、事業の採算性や健全性を損ねることがあります。

創業を思い立ったら、まず着実に自己資金を蓄えることから始める、という堅実な姿勢が大切です。

自己資金や身内からの援助で足りない分は借入金での調達を考えてみましょう。

創業の資金を金融機関から借入する際、私たち奈良県信用保証協会がサポートします。



「ほしよまる」



## YES がいくつになるか、確認してみてください!!

区分	項目	YES
Who 誰に	① 受注見込み先、仕入れ見込み先等の人脉や信用はありますか？	YES
	② ターゲットとなる客層は明確ですか？	YES
	③ 必要な従業員は確保できますか？	YES
What 何を	④ その事業で売る商品に、ニーズがありますか？	YES
	⑤ その事業のセールスポイントはありますか？	YES
	⑥ 競合他社情報・価格帯等を調査した上で、品質・価格等に競争力がありますか？	YES
How どのように	⑦ 経営者としての自信と体力はありますか？	YES
	⑧ その事業についての十分な知識と経験がありますか？	YES
When いつ	⑨ 創業はタイミングが大事です。いつ創業するかについて具体的な青写真ができていますか？	YES
	⑩ 創業のタイミングは、職場環境、同業他社等の状況からみて、適切ですか？	YES
Where どこで	⑪ 創業する場所は決めていますか？	YES
	⑫ その場所は、あなたの事業に適したところですか？	YES
	⑬ その場所のコスト（家賃等）は、事業に負担にならない程度の金額ですか？	YES
Why 動機	⑭ どんな目的で何をやりたいのかがハッキリしていますか？	YES
	⑮ その事業に、志と情熱を持っていますか？	YES

## ●具体的な事業内容！

誰に？

★どのような顧客層が  
ターゲット？



何を？

★どのような商品や  
サービスを提供？



どのように？

★どのような販売方法？  
(対面販売、セールス  
販売、通信販売など)



どこで？

★どこで販売？  
(自宅で販売、店舗で  
販売など)  
事務所は借りる？



販売条件は？

★どのような条件で販売？  
(現金、掛売りなど)  
クレジットは？



いつ？

★営業日や  
営業時間は？





## ●あなた自身のことを整理してみましよう！

創業者  
の略歴

★知識・経験や資格、  
職務・業務経験  
など



Blank dashed box for notes.

創業を  
志した  
経緯

★創業をしたいという  
想いに至った理由  
など



Blank dashed box for notes.

事業の  
内容・  
特色

★同業他社との違う点  
など



Blank dashed box for notes.

市場の  
環境

★顧客のニーズや  
同業界の競合など



Blank dashed box for notes.

課題や  
不安

★創業計画策定や  
資金調達面等の  
不安など



Blank dashed box for notes.

協力者等

★親族や友人からの  
支援など



Blank dashed box for notes.

### 3. 販売計画

#### 販売についての検討項目

どのように事業展開するかを具体的に検討しましょう。主な検討項目は次のとおりです。

① 誰が	必要な売上高を確保するためには、従業員が必要か、家族のみでよいか検討します。(例:妻とパート1名)
② だれに	ターゲットとする顧客層を明確にします。顧客層を絞り込むことで客単価や商品の品揃えが変わります。(例:外国人観光客を対象に)
③ 何を	顧客層や立地条件などによって、どの商品やサービスを提供するのかを決めます。(例:大和野菜をフレーバーとしたアイスクリームや菓子)
④ どのように	対面販売、セルフサービス、通信販売、回転率重視、単価重視など、販売方法について検討します。(例:単価重視で古民家ののんびりとした空間を提供)
⑤ どこで	業種や顧客層に適した立地を選びます。また、立地条件に合った取扱商品、販売方法などについても検討します。(例:猿沢池、東大寺参道周辺、カップアイス、移動販売)
⑥ 販売条件は	現金、掛売りなど、どのような条件で販売するか検討します。掛売りの場合、現金化までの運転資金が必要になる場合があります。(例:電子マネー対応)
⑦ 営業日は	営業日数、時間を検討します。(例:月20日、1日8時間(10~17時))

※売上高 = 単価 × 数量ですが、業種ごとの主な算出方法は以下のとおりです。

○販売業（小売業・飲食業・個人向けサービス業等）

平均客単価 × 客席数 × 稼働率 × 1日あたり回転率 × 月間営業日数

または

平均客単価 × 1日あたり来客数 × 月間営業日数

○設備の生産能力が売上に直結する業種（製造業・運送業等）

設備1台あたりの生産能力 × 設備台数 × 1日あたり回転率 × 月間営業日数



## 4. 仕入計画

### 仕入についての検討項目

どのような商品を仕入れるかで、販売（売上）や利益にも影響を及ぼします。次の項目について検討しましょう。

① 何を	売れ筋商品や販売戦略に沿った商品の確保が可能か検討します。
② どこから	必要な時期に、必要な商品を、安定して供給できる仕入先の確保が重要です。
③ どんな条件で	現金なのか、買掛や手形払いは可能か、支払サイトはどのくらいか確認します。
④ 計画的に	過剰在庫は資金繰りを圧迫します。計画的な仕入が大切です。

#### 仕入先選定のポイント

- ◎ 仕入先担当者は誠実か
- ◎ 仕入先担当者の商品知識は豊富か
- ◎ 取引条件は妥当か（なるべく多くの業者と接触すること）
- ◎ 取扱商品の種類は豊富か
- ◎ 発注方法や発注単位、納入方法について柔軟な対応が可能か



## 5. 収支計画

### 収支についての検討項目

売上から費用を差し引いたものが利益です。次の点を検討し収支計画を立てましょう。

① 売上予測	各種売上を予測して、売上合計額を算出します。
② 売上原価	商品仕入や製品の製造にかかる費用の合計額を算出します。
③ 営業経費	人件費や事務所家賃、減価償却費等の営業活動にかかる費用の合計額を算出します。
④ 営業外費用	借入金利息や割引料等の営業外にかかる費用の合計額を算出します。

計算式

$$\text{売上予測} - \text{売上原価} - \text{営業経費} - \text{営業外費用} = \text{利益}$$

### 〈収支計画のポイント〉

事業開始当初は売上予測を下回ることも予想されます。利益を得るために必要な売上高を把握しておく必要があります。

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

固定費：地代・家賃など売上の変動があっても金額が変わらない費用

変動費：売上原価など売上の変動に伴って金額が上下する費用

※毎月定期的に発生する固定費負担が大きいと、業況が悪化した場合や売上が少ない創業時に資金繰りが圧迫される恐れがあります。特に創業当初はできる限り固定費を抑えることが必要になります。



## 6. 資金計画

### 資金計画のたて方

創業するには、予想以上に資金が必要となります。まずは創業するためにどの程度資金が必要かを明確にし、調達の方法を考えましょう。

必要な資金の合計（A）と調達の方法の合計（B）が一致するように計画を立てます。

### 必要な資金と調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗取得資金（購入資金、保証金・敷金、内外装工事代金等）、機械、備品、車両など（内訳）	万円	自己資金	万円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入 （内訳・返済方法）	万円
運転資金	商品仕入、人件費、広告宣伝費、店舗の家賃、機械リース料など（内訳）	万円	金融機関からの借入 （内訳・返済方法）	万円
			合計（A）	万円

## 7. 返済計画

### 返済計画のたて方

借入金の返済は利益で行います。

しかし、借入金の返済だけでなく、税金支払、将来に備えた蓄積等も必要になってきます。個人事業者の場合は生活費も捻出しなければなりません。

下の損益計算書をもとに、無理のない返済計画か十分に検討してください。

### 損益計算書

売上高（売上予測高）	さまざまな角度から、達成可能な売上予測を立ててください。	
売上原価（仕入）	原価は一般的に「売上高×原価率」で求めます。 原価率は業種や商品などで異なりますが、業界平均値をもとに販売戦略などを加味し、原価を求めてください。	
営業経費	人件費	営業経費には、毎月決まった額の支払が必要なものと売上高などに応じて金額が変わるものがあります。 減価償却費は、固定資産の耐用年数に基づいて計上する費用です。「その他」には、人件費、家賃、減価償却費を除いた一切の営業経費を具体的に算出します。
	家賃	
	減価償却費（①）	
	その他	
	計	
営業利益	「売上高－（売上原価＋営業経費）」で算出します。	
営業外収入	受取利息、賃貸料収入など営業以外の収入です。	
営業外費用	支払利息など営業以外の費用です。	
経常利益（②）	「営業利益＋営業外収入－営業外費用」で算出します。	

返済財源

返済財源＝減価償却費（①）＋経常利益（②）

返済計画

返済財源 > 毎月の返済元金＋所得税＋生活費（個人事業者）





## 9. 営業形態

### 法人と個人の比較

営業形態には法人と個人があります。どちらを選択するかは、業種や事業規模などを総合的に判断して決めることとなります。

法人と個人の主な特徴は次のとおりです。

	法 人	個 人
手続と費用	定款作成や登記が必要。 費用は 30 ～ 40 万円程度。	登記は不要。 費用や時間も特にかからない。
社会的信用	営業上の信用を得やすく、金融機関からの借入や従業員の確保に有利。	法人と比較すると信用を得にくく、法人でないと取引に応じてもらえない場合もある。
事業への責任	会社への出資が責任限度だが、借入金の連帯保証人となっている場合はその限りではない。	全て個人の責任となり、個人の財産をもって弁済する必要がある。
現金の管理	入出金が会社名義のため、代表者と会社の現預金の区別がしやすい。	事業性資金と非事業性資金が混同しやすく、いわゆる“どんぶり勘定”になりやすい。
決算期	決算期を自由に選択できる。	1月1日から12月31日までと定められている。
役員退職金	適正額であれば、損金に算入できる。	事業主や専従者の退職金は損金に算入されない。
交際費	資本金 1 億円以下の法人は、年間 800 万円又は接待飲食費の 50% 以内を損金に算入できる。	事業に関連する交際費は全額必要経費に算入できる。



## 10. 創業に必要な届出

### 許認可取得・各種届出について

事業内容や規模により、許認可の取得や様々な届出が必要になります。

#### 主な許認可

保健所	公安委員会	官公庁
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 飲食業</li> <li>・ 食料品製造業</li> <li>・ 食料品販売業</li> <li>・ 旅館業</li> <li>・ 理容業</li> <li>・ 美容業</li> <li>・ クリーニング業</li> <li>・ 医薬品等の販売業</li> </ul> <p>など</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ マージャン店</li> <li>・ 古物商</li> <li>・ 警備業</li> <li>・ 指定自動車教習所</li> </ul> <p>など</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 酒類販売業</li> <li>・ 各種学校</li> <li>・ 旅行業</li> <li>・ 宅地建物取引業</li> <li>・ 建設業</li> <li>・ 運送業</li> <li>・ 人材派遣業</li> <li>・ 自動車整備業</li> <li>・ ガソリンスタンド</li> </ul> <p>など</p>

#### 社会保険

#### 主な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	法人事業所は強制加入 個人事業の場合 法定 16 業種の事業所でかつ、従業員 5 人以上は強制加入 （サービス業の一部については任意加入） 従業員 5 人未満は任意加入 届出は速やかに
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	個人・法人とも従業員を雇用するとき適用事業所となります。 ① は設置日後 10 日以内 ② は雇用した翌月の 10 日まで
労働基準監督署	労災関係 ① 保険関係成立届 ② 適用事業報告	適用事業所は雇用保険と同じ ① は保険関係成立後 10 日以内 ② は事業所設置後に遅滞なく 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

（注）個人事業主は国民健康保険・国民年金の適用となります。

## 税務署

### 主な税務関係の届出

#### 個人事業者の場合

届出先	種 類	提出期限・留意点等
県税事務所	事業開始等申告書	開業後すみやかに
税務署	個人事業の開業・廃業等届出書	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 (届出がない場合は、最終仕入原価法が適用されます)
	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、定額法が適用されます)
	給与支払事務所等の開設・移転・廃止届出書	事務所等を開設した日から1か月以内
	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

#### 法人の場合

届出先	種 類	提出期限・留意点等
県税事務所	事業開始等申告書 (法人設立・設置届出書)	設立後すみやかに
税務署	法人設立届出書	設立の日から2か月以内 (定款等の写しなどの定められた書類の添付が必要)
	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く定率法となります)
	給与支払事務所等の開設・移転・廃止届出書	事務所等を開設した日から1か月以内
	青色申告の承認申請書	青色申告を希望する場合 設立後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まで



# 11. 創業・再挑戦計画書 (記入例)

## 創業・再挑戦計画書

記載例

奈良県信用保証協会 御中

実印を押印ください。

平成 XX年XX月XX日  
(どちらかに○印を付けてください)

創業等関連保証・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。

[申込人]

住所 奈良市法蓮町163-2

会社名

氏名または  
代表者名

奈良 花子 奈良 印

住所は詳しくお書き下さい。  
連絡の取りやすい電話番号を記入下さい。

### 1. 事業概要

開業形態	<span style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;">個人事業</span> 会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	カフェ なら花
開業(予定)住所	奈良市法蓮町XX-XX ○○ビル1F		電話 XXXX ( XX )XXXX
開業届出(個人) 設立登記(法人)	<span style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;">有</span> ・ 無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	<span style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;">平成</span> XX年 XX月 XX日 西暦
業種	飲食店	資本金	[会社設立(予定)の場合] 円
許可等 <small>[許可等取得が必要な場合]</small>	(種類) <span style="border: 1px solid red; border-radius: 50%; padding: 2px;">許可</span> <small>(許可・免許・登録・認証の別を記入)</small>	(根拠法)	食品衛生法 <small>[取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法)]</small>
従業員数	1 名 <small>取扱品</small>	軽飲食	仕入先 ○○食品(株)・スーパー○○ ○○珈琲
開業動機・目的	勤務時代から自分の店を持つことが夢であった。独立を志して カフェに勤務し、ノウハウを習得し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 取得	栄養士資格を取得。前勤務先では食材の調達やシフト管理 など、マネジメントを経験した。		
<small>[会社設立予定の場合]</small> 出資者・出資額	パート・バイトを含め雇用予定の人数を 記入下さい。 役員・家族は除きます。		
事業協力者の住所・ 氏名・勤務先	開業にあたり必要な許可書等の取得状況を記入下さい。 (取得前であれば、予定日等わかる範囲で可)		

### 2. 創業準備の着手状況[下記の該当事項に○印を付けて下さい]

- ア 設備機械器具等発注済である。
- イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
- ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。
- エ 商品・原材料の仕入を行っている。
- オ 事業に必要な許認可を受けている。
- カ 事業に必要な許認可取得未了(許認可取得見込み(申請状況や取得予定時期等)を具体的に記入してください。)
- ( )
- キ その他(具体的に記入して下さい)
- ( )

開業届・許可書等は取得後  
写しを提出いただけます。  
許認可取得見込みの場合は、  
申請状況や取得予定時期を記載ください。

なお開業届とは、  
個人は税務署の開業届、法人は登記簿謄本とします。

### 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	810 千円	月商900千円×0.3(原価率)×3ヶ月
人件費等	150	アルバイト50千円×1名×3ヶ月
その他の資金	1,000	家賃150千円 水道光熱費等
計	A 1,960	

創業後3ヶ月の間に必要な経費  
(運転資金)を記入下さい。

4. 設備計画

建物が未完成・不動産の契約前などの場合は完成・取得予定日を記入下さい。

区分	土地・建物	面積	取得方法	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>	自己・新築取得・賃貸	千円			
	建物	50 m <sup>2</sup>	賃貸	1,000 千円	XX年X月X日		
	計	B (取得に要する資金)			1,000 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				4,000	〇〇工務店(株)	
	厨房設備				1,500	〇〇設備(株)	
	備品				500	ホームセンター	
	計	C (金額)			6,000 千円		

設備についての詳細は、支払い済のもの・支払い予定のものいずれも記入下さい。  
見積書・賃貸契約書・受発注書等の確認資料(写しで可)を提出いただきます。

5. 今回の資金計画による必要資金合計

A+B+C= 8,960 千円 (D)

6. 資金調達計画

すでに創業のための支払いを済ませられた保証金等があれば記入ください。  
預り証・領収書等を確認資料とします

自己資金	預金			預金以外	
	預け先(金融機関支店名等)	預金種別	金額	種類	金額
	〇〇銀行 本店	普通	2,000 千円	有価証券	千円
	〇〇信金 〇〇支店	定期	1,000 千円		
			千円	その他(具体的に)	
			千円	(店舗保証金)	1,000
	自己資金合計		4,000 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	X.X %	5,000 千円	60 千円	HX・4 ~HX・3
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
	借入金等合計		千円	調達資金合計	D 9,000 千円

保証協会以外(金融機関プロパー融資)でお借入予定の場合は、その金額も記入下さい

(※) 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. 収支計画(今後1年間分)

『3. 運転資金計画』欄との整合性が必要です。

支 出		収 入	
仕 入 高	270千円×12ヶ月 → 3,240 千円	売 上 高	10,800
外 注 工 費		工 賃 収 入	
人 件 費	50千円×12ヶ月 → 600	雑 収 入	
		客単価や稼働率等を予測して算出して下さい。 過大な売上になると比例して設備投資や経費が大きくなりますので注意して下さい。	
その他費用	4,000		
利 益	2,960		
計	10,800	計	10,800

## 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 10,800 千円	現金	〇〇食品(株)	年 1,560 千円	末日×翌月末払い
			スーパー〇〇	480	即金
			〇〇珈琲	1,200	末日×翌月末払い

## 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
〇〇信販(株)	自動車ローン	2,416 千円	36 ヶ月	792 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)。

10. 自己資金算定額

	種 類		明 細		金 額	
	自 己 資 金 等	普 通 預 金	〇〇銀行	<div style="border: 1px solid blue; border-radius: 15px; padding: 5px;">                     自己資金については、金額確認資料として預金通帳や                      有価証券取引通知書、賃貸契約書・預り証等の写しの                      提出をお願いします。                       事業に充当できる資金のみ記入して下さい。                 </div>		2,000
定 期 性 預 金		〇〇信金	1,000			
有 価 証 券 等						
入 居 保 証 金 等			1,000			
設 備 充 当 等						
合 計						① 4,000
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)	
	〇〇信販(株)	自動車ローン	36 ヶ月	792 千円	1,584 千円	
	<div style="border: 1px solid blue; border-radius: 15px; padding: 5px;">                     住宅ローン・自動車ローン・設備資金等で長期返済予                      定のものは返済予定額の2年分を記入下さい。                       返済予定表又は借入の始期～終期及び現在の残高がわ                      かるものの提出をお願いします。                 </div>					
	合 計					② 1,584
自 己 資 金 額 ( ① - ② ) =					③ 2,416	

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)

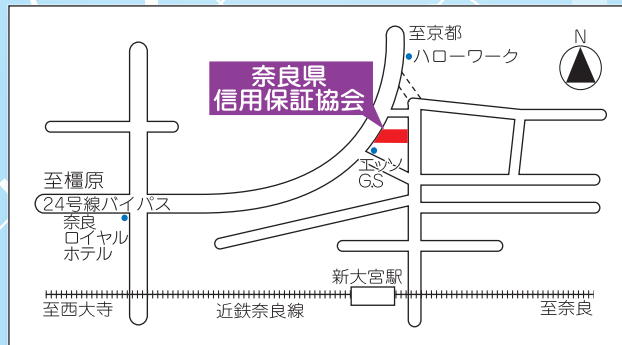
<p style="color: red;">栄養士資格を活かし、お客様の健康を主眼にしたメニュー構成とします。</p> <p style="color: red;">オーガニック系の食材を使用し、安心安全な食を提供し、安らげる空間を創ります。</p> <p style="color: red;">20代～60代の女性をメインターゲットとし、その家族が全員で来店していただけるように努力します。</p> <p style="color: red;">休日はモーニングメニューを充実させ、リピーターを獲得します。</p>
<div style="border: 1px solid blue; border-radius: 15px; padding: 5px;"> <p>今後の展望を記入下さい。</p> <p>店舗コンセプトやターゲット等、数字で表すことのできない部分を出来る限り詳しく記入して下さい。</p> </div>



## 本店

〒630-8668 奈良市法蓮町163番地の2

部署	TEL	FAX
保証課	0742-33-0552	
経営支援グループ		0742-33-0553
再生支援グループ	0742-33-0559	
創業支援グループ		0742-33-3883
代位弁済グループ	0742-33-0555	
管理課	0742-33-0554	
企画情報課	0742-33-0548	0742-33-6606
	0742-33-0710	
総務課	0742-33-0551	0742-35-4501
検査室	0742-33-0512	0742-33-6606

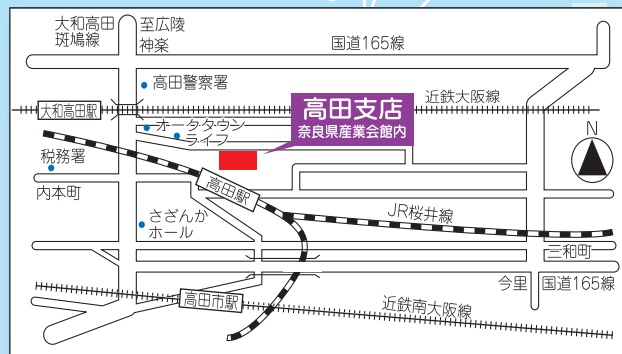


### 担当地区

奈良市、生駒市、大和郡山市、天理市、宇陀市、山添村、平群町、三郷町、斑鳩町、安堵町、川西町、三宅町、田原本町、曽爾村、御杖村、東吉野村

## 高田支店

〒635-0015 大和高田市幸町2番33号（奈良県産業会館内）  
TEL.0745-22-9551 FAX.0745-22-9558



### 担当地区

桜井市、王寺町、河合町、上牧町、大和高田市、橿原市、香芝市、葛城市、御所市、五條市、広陵町、明日香村、高取町、大淀町、吉野町、下市町、黒滝村、川上村、天川村、野迫川村、上北山村、下北山村、十津川村



# 奈良県信用保証協会

【ホームページ】 <http://www.nara-cgc.or.jp>

検索

