

創業ガイドブック

Founding guidebook

・ 創業者のためのハンドブック ・



奈良県信用保証協会
マスコットキャラクター
「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



はじめまして。奈良県信用保証協会です。

「子どものころから夢だった仕事がある」
「独立すべきタイミングが来た」
「社会のなかで見つけた課題に取り組みたい」



創業のきっかけは、人それぞれ。でも、そこにはたしかな決断が必要です。

私たち奈良県信用保証協会は、この奈良で「ナラネバ！」と決意を固めている方の力になります。

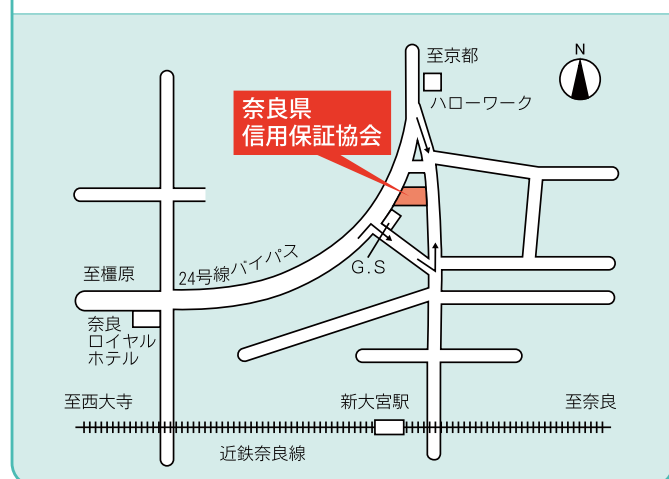
創業にまつわるお悩みがあれば、ぜひ一度ご相談ください。

目次

- | | | | |
|-----------------|-----|--------------|-------|
| 1 奈良県信用保証協会について | 1 | 6 収支計画 | 10～11 |
| 2 創業準備のチェックポイント | 2～5 | 7 資金繰り計画 | 12 |
| 3 創業計画書とは | 6～7 | 8 営業形態 | 13 |
| 4 事業計画 | 8 | 9 創業に必要な届出 | 14～17 |
| 5 資金計画 | 9 | 10 創業計画書の記入例 | 18～33 |

(本店)

所在地 〒630-8668
奈良市法蓮町163番地の2

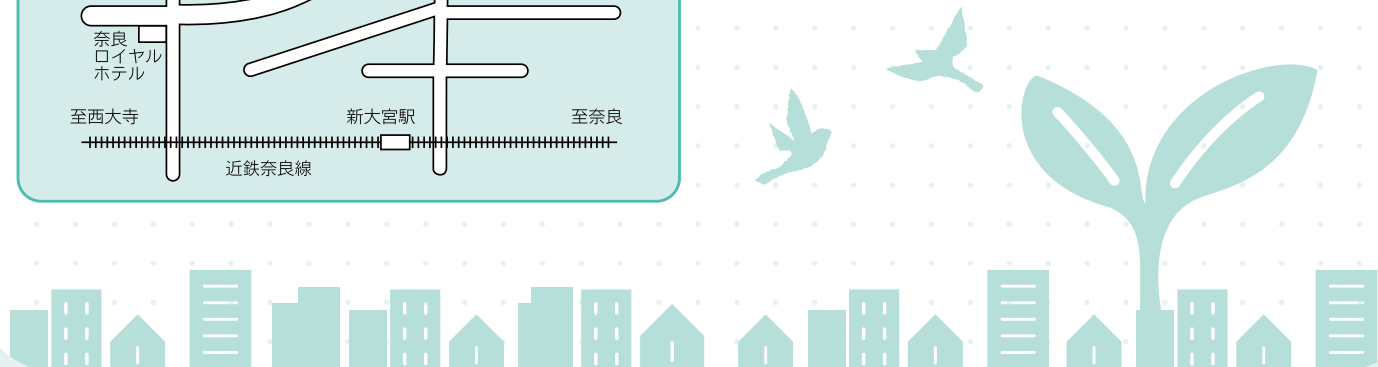


ホームページはこちら！
<https://www.nara-cgc.or.jp>



LINEはこちらから！
最新情報や役立つ情報を配信しております！
左記QRコードを読み取りいただくか友だち追加のID検索にて「@cgc-nara」を検索し、友だち登録をお願いします！！

保証支援部 創業支援課
TEL 0742-33-3520 FAX 0742-33-0553



1 奈良県信用保証協会について

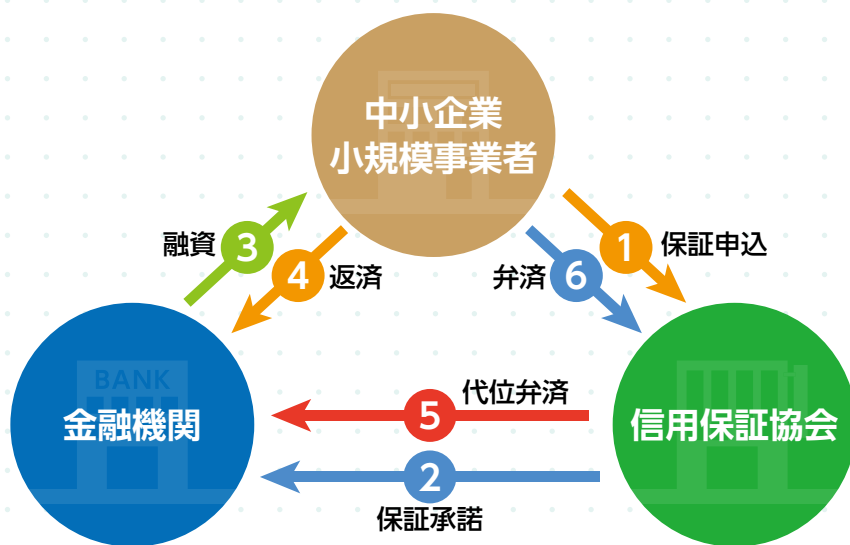
奈良県信用保証協会とは

「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。

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される際、奈良県信用保証協会は公的な保証人となって資金調達をサポートします。

また、創業や経営改善などの各種ご相談にも応じています。

信用保証制度のしくみ



- ①信用保証協会、あるいは金融機関などの窓口へご相談ください。
- ②信用保証協会は、事業内容や経営計画などを検討し、保証の諾否を決め、金融機関に連絡します。
- ③保証承諾後、信用保証書の交付を受けた金融機関がご融資いたします。
- ④返済条件に基づき、借入金を金融機関へご返済いただきます。
- ⑤万一、何らかの事情でご返済できなくなった場合は、信用保証協会が借入金を金融機関へ弁済いたします。
- ⑥信用保証協会へご返済いただきます。

奈良県信用保証協会をご利用いただくメリット

●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。

●ニーズに応じ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。貸出金利等が優遇された地方公共団体の融資制度もご利用いただけます。

●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。

●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。

●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。

2 創業準備のチェックポイント

1 創業の動機は明確ですか。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、不足していると感じる場合は、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。

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、努力が不可欠です。経営者に自信がなければ、従業員はついてきません。また、経営者は、体力がなければ続けていくことはできません。

4 家族の理解はありますか。

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です。

5 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。家族の協力、アルバイトの活用なども検討してみましょう。

6

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、顧客を惹きつける特色を出せるか検討しましょう。

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。

7

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。

8

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。





あなた自身のことを整理してみましょう

○**略歴** 知識・経験・職務・資格等

○**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等

○**事業の内容・特色** 同業他社との違う点等

○**市場の環境** 顧客のニーズや同業界の競合等

○**課題や不安** 創業計画策定や資金調達面の不安等

○**協力者等** 親族や友人からの支援等



具体的な事業内容

○動機 創業の明確な動機・目的はありますか？

○何を？ どのような商品やサービスを提供しますか？
その商品やサービスにニーズはありますか？

○誰に？ どのような顧客層がターゲットですか？

○どこで？ 創業する場所は決めていますか？
賃貸の場合、家賃等は事業の負担にならない程度の金額ですか？

○いつ？ 営業日や営業時間は？

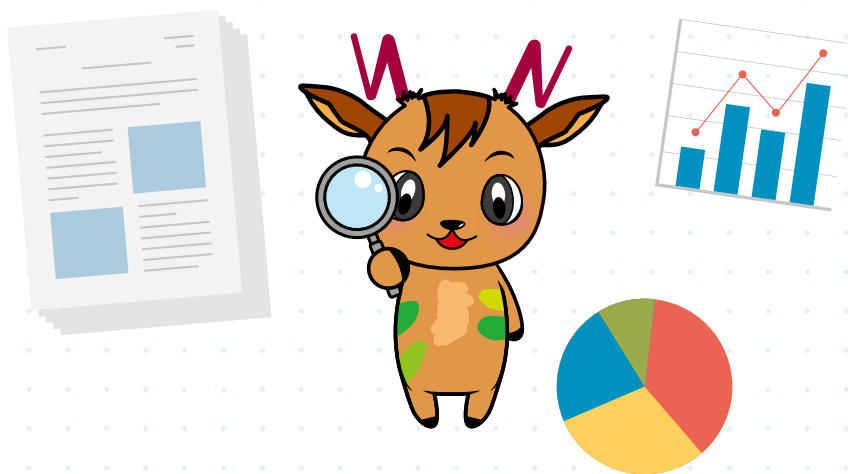
○どのように？ どのように販売しますか？(対面・ネット販売等) 条件面は？(現金、掛売り等)

3 創業計画書とは

創業計画書とは、夢を実現するための具体的な行動を示したものです。
あなたの未来予想図を描いていきましょう。

創業計画書を作成することでできること

- 頭の中にある事業のイメージを創業計画書にまとめることで、考えを整理することができます。
- 事業の強みや弱み、課題等を見つけてブラッシュアップしていくことで、創業することに自信がもてるようになります。
- 創業計画書によって金融機関や従業員等、事業を始める上で関係する人たちに、事業計画を正確に理解してもらうことができます。
- 万が一計画通りにいかなかったとしても、なぜ計画通りにいかないのかを早期に検証することで、改善点を見つけ、目標達成のために行動することができます。



創業計画書には何を書く？

●事業計画

創業の動機／事業の目的／商品やサービスの内容／ターゲット 等

●資金計画

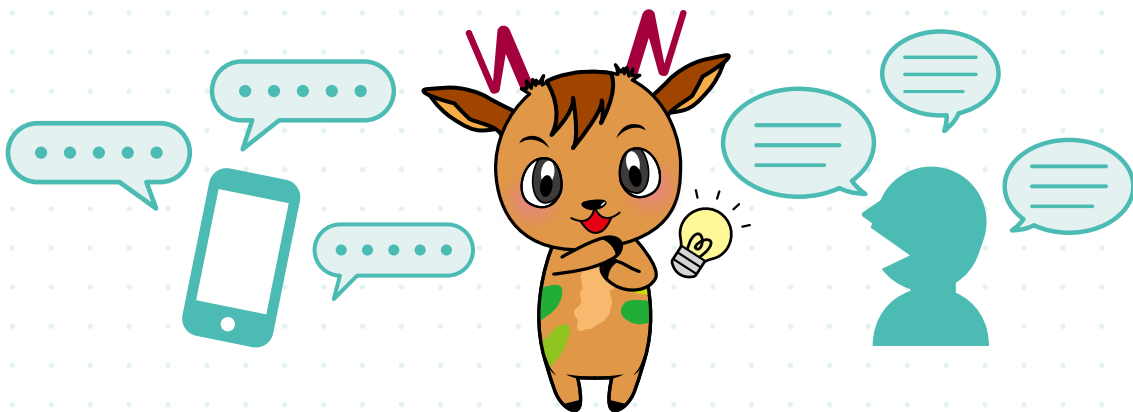
開業時の運転資金・設備資金／資金調達の方法 等

●収支計画

売上計画／仕入計画／返済計画 等

Point 反対意見こそ大切にしましょう

たくさんの人に意見を聞くことは大切ですが、その中でも反対意見にしっかり耳を傾けましょう。マイナスな話をしてくれるのは、真剣に考えてくれている証です。反対する理由や問題点をよく聞き、それをクリアできるように検討しましょう。



4 事業計画

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。



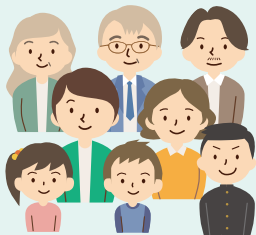
創業の動機・目的は？

事業を行うということは、単に商品の販売やサービスの提供をするだけではなく、それらを通じてお客さまに満足していただき、信頼を得ることが大切です。そのために、創業の動機・目的を明確にする必要があります。



商品やサービスの内容は？

販売する商品やサービスは、ニーズに合っていますか。同業他社にはない、あなたならではの特色はありますか。セールスポイントがなければ、競争に勝つことはできません。



ターゲット顧客は？

どのような顧客層をターゲットとするのかによって、商品単価や出店場所等が変わってきます。また、相手先企業が特定される場合は、継続した受注を確保できるのか、信用できる企業であるのか等についてもしっかり確認しておきましょう。



販売方法は？

店頭販売やインターネット販売等、さまざまな販売方法があります。販売する商品やサービス、ターゲットに適した販売方法を検討しましょう。また、それらをどのような条件で販売するのもかも検討してください。売上代金が手元に入ってくるまでに時間がかかるのであれば、運転資金が必要となる場合があります。

5 資金計画

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。



運転資金とは

仕入先への支払いや家賃、人件費等の経費の支払いのような、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受け取るまでに時間がかかることもあり、このような場合は仕入資金等を立て替えて支払う必要があります。



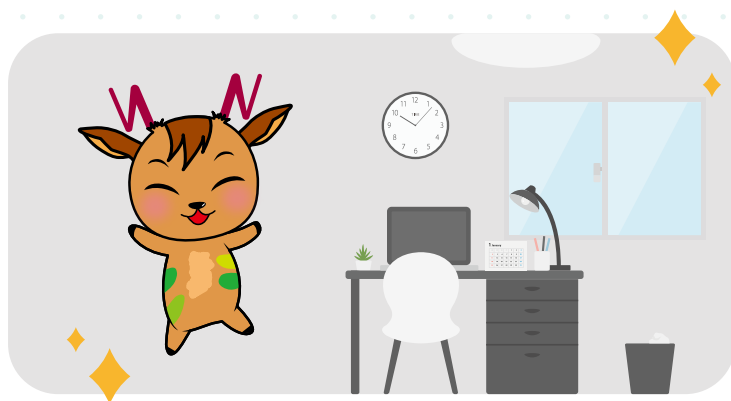
設備資金とは

店舗の改装や機械器具・什器備品等の購入に必要な資金のことを「設備資金」といいます。なるべく金額を抑えられるように複数の業者から見積もりを取って比較してください。



資金調達の方法

創業するためには、上記のような運転資金や設備資金が必要となります。これまであなたが蓄えた「自己資金」のほか、金融機関等からの「借入金」を利用する等、どのように資金を調達するかを検討しましょう。



6 収支計画

「これから始める事業は、どれくらいの利益が出るのか」を算出してみましょう。

$$\text{利益} = \text{売上} - \begin{array}{l} \text{売上原価} \\ \text{(仕入・製造費等)} \end{array} - \begin{array}{l} \text{販売管理費} \\ \text{(人件費・家賃等)} \end{array} - \begin{array}{l} \text{営業外費用} \\ \text{(借入金利息等)} \end{array}$$

売上予測の立て方

- 販売業（小売業・飲食業・個人向けサービス業等）

$$\begin{array}{l} \text{平均客単価} \times \text{客席数} \times \text{稼働率} \times 1 \text{日あたり回転率} \times \text{月間営業日数} \\ \text{または} \\ \text{平均客単価} \times 1 \text{日あたり来客数} \times \text{月間営業日数} \end{array}$$

- 設備の生産能力が売上に直結する業種（製造業・運送業等）

$$\text{設備 1 台あたりの生産能力} \times \text{設備台数} \times 1 \text{日あたり回転率} \times \text{月間営業日数}$$

仕入計画

どのような商品を仕入れるかで、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。

- 仕入先

必要な時に、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。

- 納品までの期間は？仕入量は？

過剰在庫は資金繰りを圧迫するため、計画的な仕入れが大切です。在庫商品の陳腐化による商品価値の低下や不良在庫、品切れ等を起こさないよう、適切に管理してください。

- 仕入代金の支払方法は？

現金での支払か、買掛は可能か、支払条件を確認しましょう。また、仕入価格と支払いサイトのバランスや、売上代金の回収サイトとのバランスを取ることも大切です。

売上原価について

売上原価とは、商品やサービスを提供するために発生する商品や材料の仕入、外注費等のことを指します。

1 商品、1 サービスの販売にどれくらいの売上原価が必要となるのか、売上高の何%程度となるのか考えてみましょう。

販売管理費について

販売管理費とは、営業するうえで必要となる経費のことで、人件費や地代家賃、水道光熱費、減価償却費等がこれにあたります。

人件費は、必要な従業員数、アルバイト・派遣社員の活用等を十分に検討して計算してください。

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、忘れずに計上してください。

その他の費用については、毎月定期的に発生する費用と臨時的に発生する費用の大きく2つに分類し、費用ごとに積み上げて計算してください。

返済計画

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、将来に備えた備蓄等も必要になってきます。個人事業主の場合は生活費も捻出しなければなりません。無理のない返済計画が十分に検討してください。

● 損益計算書

売上高	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等で異なりますが、業界平均値をもとに販売戦略等を加味し、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、賃貸料収入等の営業以外の収入です。	
営業外費用	支払利息等の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。	

● 返済原資の算出方法例

法人の場合 返済原資 = 経常利益（②） + 減価償却費（①）
 個人事業主の場合 返済原資 = 経常利益（②） + 減価償却費（①） - 事業主の生活費

7 資金繰り計画

資金繰り計画のたて方

商品が売れたとしても、すぐ代金が入るとは限りません。クレジットカードや掛売りでは代金回収までに1～2か月程度かかることがあります。

これらを踏まえて、収支計画とは別に毎月の資金繰りを考える必要があります。資金繰り表を作成することで、いつどの程度資金が不足するかが分かります。創業前だけでなく、創業後も資金繰り計画をしっかりと立てるようにしましょう。

(単位：千円)

項目		記入例					
		開店1か月前	1か月目	2か月目	3か月目		
売上高		0	1,250	1,250	1,250		
仕入高 (生産高)		500	500	500	500		
前月繰越	現金 (A)	3,000	1,745	2,040	2,335		
	(受手)	0	0	0	0		
収入	売上回収	現金	0	1,250	1,250	1,250	
		(受手)	(0)	(0)	(0)	(0)	
	収入計	現金 (B)	0	1,250	1,250	1,250	
		(受手)	0	0	0	0	
	支出	仕入支払	現金	500	500	500	500
			(支手)	(0)	(0)	(0)	(0)
支手決済		0	0	0	0		
人件費		100	100	100	100		
諸経費		現金	300	300	300	300	
		(支手)	(0)	(0)	(0)	(0)	
前渡金		現金	0	0	0	0	
		(支手)	(0)	(0)	(0)	(0)	
その他		設備代金	3,300	0	0	0	
		支払利息	5	5	5	5	
支出計	現金 (C)	4,205	905	905	905		
	(支手)	0	0	0	0		
差引現金過不足 (A) + (B) - (C)		△ 1,205	2,090	2,385	2,680		
財務収支	借入金返済	50	50	50	50		
	借入金	3,000	0	0	0		
	手形割引	0	0	0	0		
翌月繰越金		1,745	2,040	2,335	2,630		

8 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、業種や事業規模等を総合的に判断して決めることになります。法人と個人の主な特徴は次の通りです。

	個人	法人 (株式会社、合同会社の場合)
手続と費用	登記は不要。 開業に係る届出のみで、費用もかからない。	会社設立登記や定款作成が必要。 設立手続に手間と費用がかかる。
社会的信用	法人と比較すると信用を得にくく、法人でない取引に応じてもらえない場合もある。	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。
事業への責任	事業の成果はすべて個人のものとなるが、事業に万一のことがあると、個人の全財産をもって弁済しなければならない。	出資分を限度に責任を負うことになる。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る。
経理事務	会計帳簿や決算書類の作成は比較的簡単。 青色申告の場合は一定の知識が必要だが、簡易な白色申告に比べ税制上の優遇がある。	会計帳簿や決算書類の作成は複雑。 専門知識や経験が必要なため、税理士等に依頼するのが一般的。
税金	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る。	個人に比べ税制上の優遇があるが、赤字決算の場合でも毎年約7万円の税金（法人住民税）が発生する。
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、国民年金に加入する。 従業員が5人以上の場合は加入する必要がある。（5人未満は任意加入）	規模に関係なく、加入が必要。 会社が加入すれば、役員および家族従業員も加入できる。

9 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。

● 個人事業の場合に必要な主な届出

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
	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
	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3月15日までの場合は3月15日まで)

● 法人の場合に必要な主な届出

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
	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
	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

● 社会保険関係の主な届出

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	保険適用事務所となった場合に速やかに届出 ・法人事務所は強制加入 ・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 （ハローワーク）	雇用保険 ①適用事務所設置届出書 ②被保険者資格取得届	①は設置後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務所となる
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	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

税金

事業にかかる税金には、国税や地方税等さまざまなものがあります。次の表を参考にしてください。

● 個人事業の場合

種類		税金の概要
国税	所得税	所得金額に応じて課税されます。
地方税	個人住民税 ・県民税 ・市町村民税	均等額でかかる「均等割」と、前年の所得に比例してかかる「所得割」からなります。
	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		税金の概要
国税	法人税	所得金額に応じて課税されます。
地方税	法人住民税 ・県民税 ・市町村民税	資本金等の金額区分に応じてかかる「均等割」と、当期の法人税額に応じてかかる「法人税割」からなります。
	法人事業税	所得金額に応じて課税されます。

9 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。

業種	許可等	根拠法	有効期間
食料品製造業 食料品販売業 飲食店	許可	食品衛生法 (55条)	5年を下らない期間 (※11)
建設業	許可	建設業法 (3条)	5年
一般旅客自動車運送事業	許可	道路運送法 (4条)	-
一般貸切旅客自動車運送事業	許可	道路運送法 (8条)	5年 (※5)
特定旅客自動車運送事業	許可	道路運送法 (43条)	-
自家用有償旅客運送事業	登録	道路運送法 (79条)	2年または5年(更新時2年、 3年または5年) (※10)
一般貨物自動車運送事業	許可	貨物自動車運送事業法 (3条)	-
特定貨物自動車運送事業	許可	貨物自動車運送事業法 (35条)	-
旅館業	許可	旅館業法 (3条)	-
古物営業	許可	古物営業法 (3条)	-
薬局	許可	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (以下、医薬品医療機器等法) (4条)	6年
医薬品 (体外診断用医薬品を除く)・医薬部外品・化粧品製造販売業	許可	医薬品医療機器等法 (12条)	5年又は6年 (※1)
医薬品 (体外診断用医薬品を除く)・医薬部外品・化粧品製造業(製造工程のうち保管のみを行う場合を除く)	許可	医薬品医療機器等法 (13条)	5年又は6年 (※2)
医薬品 (体外診断用医薬品を除く)・医薬部外品・化粧品製造業(製造工程のうち保管のみを行う場合に限る)	登録	医薬品医療機器等法 (13条の2の2)	5年
医療機器・体外診断用医薬品製造販売業	許可	医薬品医療機器等法 (23条の2)	5年
医療機器・体外診断用医薬品製造業	登録	医薬品医療機器等法 (23条の2の3)	5年
再生医療等製品製造販売業	許可	医薬品医療機器等法 (23条の20)	5年
再生医療等製品製造業	許可	医薬品医療機器等法 (23条の22)	5年
医薬品販売業	許可	医薬品医療機器等法 (24条)	6年
高度管理医療機器・特定保守管理医療機器販売業	許可	医薬品医療機器等法 (39条)	6年
高度管理医療機器・特定保守管理医療機器賃貸業 (※4)	許可	医薬品医療機器等法 (39条)	6年
医療機器修理業	許可	医薬品医療機器等法 (40条の2)	5年
再生医療等製品販売業	許可	医薬品医療機器等法 (40条の5)	6年
一般廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理および清掃に関する法律 (7条)	2年
産業廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理および清掃に関する法律 (14条)	5年(更新時5年または7年) (※3)
特別管理産業廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理および清掃に関する法律(14条の4)	5年(更新時5年または7年) (※3)
有料職業紹介事業	許可	職業安定法 (30条)	3年 (更新時5年)

業種	許可等	根拠法	有効期間
病院、診療所、助産所	許可	医療法（7条）	-
宅地建物取引業	免許	宅地建物取引業法（3条）	5年
酒類販売業	免許	酒税法（7条）	-
酒母・もろみ製造業	免許	酒税法（8条）	-
酒類販売業	免許	酒税法（9条）	-
第1種高圧ガス製造業	許可	高圧ガス保安法（5条）	-
液化石油ガス販売業	登録	液化石油ガスの保安の確保および取引の適正化に関する法律（3条）	-
労働者派遣事業	許可	労働者派遣事業の適正な運営の確保および派遣労働者の保護等に関する法律（5条）	3年（更新時5年）（※6）
家畜商	免許	家畜商法（3条）	-
浄化槽清掃業	許可	浄化槽法（35条）	期限を付することができる（概ね2年）
興行場	許可	興行場法（2条）	-
浴場業	許可	公衆浴場法（2条）	-
測量業	登録	測量法（55条）	5年
砂利採取業	登録	砂利採取法（3条）	-
採石業	登録	採石法（32条）	-
建築士事務所	登録	建築士法（23条）	5年
電気工事業	登録	電気工事業の業務の適正化に関する法律（3条）	5年
自動車分解整備事業	認証	道路運送車両法（78条）	-
揮発油販売業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律（3条）	-
揮発油特定加工業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律（12条の2）	-
軽油特定加工業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律（12条の9）	-
住宅宿泊事業（※7）	届出	住宅宿泊事業法（第3条）	-
接待飲食等営業（※8）	許可	風営法（第3条）	-
遊技場営業（※9）	許可	風営法（第3条）	-

※1 医薬品（体外診断用医薬品除く。）製造販売業のうち薬局製造販売医薬品の製造販売に係る許可の有効期間は6年です。

※2 医薬品（体外診断用医薬品除く。）製造業のうち薬局製造販売医薬品の製造に係る許可の有効期間は6年です。

※3 産業廃棄物処理業または特別管理産業廃棄物処理業の許可の更新を受けた者であって、当該許可の更新に際し、事業の実施に関し優れた能力および実績を有する者として環境省令で定める基準に適合すると認められたものに係る許可の更新期間は7年です。

※4 高度管理医療機器・特定保守管理医療機器貸与業とは、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」第39条に規程する「高度管理医療機器・特定保守管理医療機器貸与業」のうち、対価を得て貸与を行うものをいいます。

※5 一般貸切旅客自動車運送事業のうち、改正前の道路運送法第4条第1項の許可を受けている者は、改正後の許可を得た者とします。なお、この場合の最初の許可更新期限は、道路運送法施行規則の一部を改正する省令に基づきます。

※6 平成27年9月30日（改正法施行日）時点で特定労働者派遣事業を行っている者は、施行日から3年間、本許可を受けずとも、引き続き同事業を行うことができます。

※7 住宅宿泊事業については、住宅を活用して宿泊サービスを提供する事業であって、住宅宿泊事業法上年間提供日数が180日以内に制限されていることにより、実態のみによる事業性の判断が困難であることから、同法に基づく届出を、約款第22条に規定する許可等の範囲に含めることとします。

※8 風営法第2条第1項第1号から第3号までのいずれかに該当する営業をいいます。

※9 風営法第2条第1項第4号から第5号までのいずれかに該当する営業をいいます。

※10 事業者協力型自家用旅客運送事業に係る登録の有効期間は、原則5年です。ただし、従前の登録期間中に是正措置等の命令を受けた場合は2年です。

※11 令和3年6月1日時点で改正前の食品衛生法施行令第35条各号の営業に該当しない営業を行っている者は、施行日から3年間、本許可を受けずとも、引き続き当該営業を行うことができます。

また、令和3年6月1日時点で改正前の食品衛生法第52条第1項の許可を受けて営業を行っている者は、当該許可の有効期間の満了の日までの間、引き続き当該営業を行うことができます。



(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

奈良県信用保証協会 御中

令和 2023年 4月 1日
西暦

(どちらかに○印を付けてください)

[申込人]

住所 奈良県奈良市法蓮町163-2

会社名

氏名または 協会 花子
代表者名

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。

※住所は詳しくお書きください。
※連絡の取りやすい電話番号を記入ください。

1. 事業概要

開業形態	<input checked="" type="radio"/> 個人事業 ・ 会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	ほしよカフェ
開業(予定)住所	奈良市法蓮町XX-XX ○○ビル1F		
		電話	xxx(xxxx)xxxx
開業届出(個人) 設立登記(法人)	<input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	令和 2023年5月31日 西暦
業種	飲食店(カフェ)	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) <input checked="" type="checkbox"/> 許可 <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	取扱品	軽食及び飲料
		仕入先	<input checked="" type="checkbox"/> 商店 <input type="checkbox"/> 株
開業動機・目的	長年、飲食関係の仕事に携わり、結婚式場やレストラン、カフェ等様々なジャンルにて経験を積んできました。それらの経験を活かし、生まれ育った奈良に”食”という分野で貢献したいとの思いから創業に至りました。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	調理師免許や栄養士の資格を取得済み。以前の勤務先では食材の調達やシフト管理等店舗のマネジメントを経験しました。		
[会社設立予定の場合] 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してください。 ※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してください。 ※許認可取得見込の場合は、申請状況や取得予定時期を記載し、取得後に写しを提出していただきます。		

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)



3. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など (内訳)	7,000	自己資金 親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法) 金融機関からの借入 (内訳・返済方法) 〇〇銀行△△支店	4,176
	店舗改装工事	4,750		4,176
	厨房機器	1,250		千円
	敷金・礼金・保証金他	1,000		
運転資金	仕入資金、経費支払資金など (内訳)	2,176	〇〇銀行△△支店	5,000
	商品・材料等の仕入資金 (例) 月商-千円×原価率-%×3ヶ月 内 月商918千円×原価率30% ×3か月=826千円	826		5,000
	人件費等 (例) アルバイト-千円×名×3ヶ月 内 従業員1名150千円×3か月 =450千円	450		
	その他の資金 (例) 家賃-千円×3ヶ月 水道光熱費-千円×3ヶ月 店舗開店宣伝広告費-千円×3ヶ月 内 家賃150千円×3か月=450千円 水道光熱費50千円×3か月 =150千円 広告宣伝費、消耗品費、備品等 100千円×3か月=300千円	900		
	合計	9,176		合計

※おおよその金額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記載してください。
※支払済み・支払予定のものいずれも記入してください。
※ただし、既に支払済みの設備代金の立替分を設備資金として対応することはできません。ご注意ください。

※必要資金を詳細に記入してください。

※同じ数字になるように記載してください。
※「7. 自己資金調達計画の調達資金合計(D)」と一致させてください。

4. 収支計画 (今後1年間分)

支	出	取	入
仕入高	原価率30% 3,306 千円	売上高	11,020 千円
外注工費		工賃収入	
人件費	150千円×12か月 1,800	雑収入	
その他費用	その他の資金12か月分 3,600		
利益	2,314		
計	11,020 千円	計	11,020 千円

※客単価や稼働率等を予測した上で算出してください (詳細は「8. その他」の売上算出根拠を参照してください)。

※「3. 必要な資金及び調達の方法」の運転資金との整合性が必要です。
※個人事業主の場合、事業主の給与は除きます。
※利益で借入金を返済できるような計画をたてる必要があります (今回のケースの場合、年間返済額 720 千円に対して利益が 2,314 千円)。

※同じ数字になるように記載してください (収入=支出+利益)。



5. 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11,020千円	現金	〇〇商店	年2,000千円	月末締め翌月末払い
			(株)□□	1,306千円	即金

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

6. 借入金等状況 (※)

借入先等	資金用途	借入残高	残存返済期間	年間返済額
なし		千円	ヶ月	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)。

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

7. 自己資金調達計画

	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	〇〇銀行△△支店	普通	3,176 千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他 (具体的に) (店舗保証金等)	1,000
	自 己 資 金 合 計			4,176 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	%	5,000 千円	60 千円	R5・5 ~ R12・5
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
借 入 金 等 合 計			5,000 千円	調達資金 合計	D 9,176 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。

※「3. 必要な資金及び調達の方法」の合計と一致させてください。



8. 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）

栄養士資格を活かし、お客様の健康を意識したメニュー構成とします。

オーガニック食材を使用した安心安全な食を提供し、お客様が安らげる空間を創ります。また、SNS映えするようなメニューの提供もしていければと思います。

20～60代女性をメインターゲットとし、その家族全員で来店していただけるよう努力します。

休日はモーニングメニューを充実させ、リピーター獲得を目指します。

店舗概要

営業時間 8:00～18:00 定休日 月曜日 客席数 20席

売上算出根拠（週6日稼働）

【平均単価】モーニング：600円、ランチ：1,200円、ティータイム：800円

【平日】 モーニング : 20席×0.4回転×16日=128人

ランチ : 20席×0.5回転×16日=160人

ティータイム : 20席×1回転×16日=320人

【土日祝】モーニング : 20席×0.5回転×8日=80人

ランチ : 20席×0.8回転×8日=128人

ティータイム : 20席×1.5回転×8日=240人

【客数根拠及び平均単価より算出される年間売上】

モーニング : 1,497千円 → (128人+80人) × 600円×12か月

ランチ : 4,147千円 → (160人+128人) × 1,200円×12か月

ティータイム : 5,376千円 → (320人+240人) × 800円×12か月

合計売上金額 : 11,020千円



(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

奈良県信用保証協会 御中

令和 2023年 4月 1日
西暦

(どちらかに○印を付けてください)

[申込人]

住所 奈良県奈良市法蓮町163-2

会社名

氏名または 協会 花子
代表者名

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。

※住所は詳しくお書きください。
※連絡の取りやすい電話番号を記入ください。

1. 事業概要

開業形態	<input checked="" type="radio"/> 個人事業・ <input type="radio"/> 会社事業	商号(個人) 会社名(会社)	美容室 NCG
開業(予定)住所	奈良市法蓮町XX-XX ○○ビル1F		
		電話	xxx(xxxx)xxxx
開業届出(個人) 設立登記(法人)	<input checked="" type="radio"/> 有・ <input type="radio"/> 無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	令和 西暦 2023年3月31日
業種	美容業(美容室)	資本金	[会社設立(予定)の場合] 円
許可等	(種類) <input checked="" type="radio"/> 許可 <small>(許可・免許・登録・認証の別を記入)</small>	(根拠法)	美容師法 <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	取扱品	カット、カラー、パーマ他
		任入先	<input checked="" type="radio"/> 美容商事 <input type="radio"/> 株
開業動機・目的	長年美容室にて勤務し、技術はもちろん、店舗マネジメントや従業員の育成についても学んできました。物件の目処も立ったことからこれまで培った技術・知識・経験を活かして、地域の皆様を心身共に美しくし、社会貢献したいとの思いから創業を決意しました。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	美容師免許。長年の美容師経験で培った顧客との信頼関係。前職ではエリア統括マネージャーを経験したことから、経営戦略の知識も持っています。		
[会社設立予定の場合] 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してください。 ※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してください。 ※許認可取得見込の場合は、申請状況や取得予定時期を記載し、取得後に写しを提出していただきます。		

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)



3. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など (内訳)	7,500千円		5,130千円
	店舗改装工事	3,900	自己資金	3,130
	内装設備 (シャンプー台、セット椅子他)	2,600	親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法)	2,000千円
	敷金・礼金・保証金他	1,000		2,000
			金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	5,000千円
運転資金	仕入資金、経費支払資金など (内訳)	2,630千円	◇◇信用金庫□□支店	5,000
	商品・材料等の仕入資金 (例) 月商=千円×原価率-%×3ヶ月 内訳 月商1,267千円×売上の10% ×3か月=380千円	380		
	人件費等 (例) アルバイト=千円×名×3ヶ月 内訳 従業員1名250千円×3か月 =750千円	750		
	その他の資金 (例) 家賃=千円×3ヶ月 水道光熱費=千円×3ヶ月 店舗開店宣伝広告費=千円×3ヶ月 内訳 家賃200千円×3か月=600千円 水道光熱費100千円×3か月 =300千円 広告宣伝費、消耗品費、備品等 200千円×3か月=600千円	1,500		
	合計	10,130千円	合計	10,130千円

※おおよその金額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記載してください。
※支払済み・支払予定のものいずれも記入してください。
※ただし、既に支払済みの設備代金の立替分を設備資金として対応することはできません。ご注意ください。

※必要資金を詳細に記入してください。

※同じ数字になるように記載してください。
※「7. 自己資金調達計画の調達資金合計(D)」と一致させてください。

4. 収支計画 (今後1年間分)

支 出		取 入	
仕入高	売上の10% 1,520千円	売上高	15,206千円
外注工費		工賃収入	
人件費	250千円×12か月 3,000	雑収入	
その他費用	その他の資金12か月分 6,000		
利益	4,686		
計	15,206千円	計	15,206千円

※客単価や稼働率等を予測した上で算出してください (詳細は「8. その他」の売上算出根拠を参照してください)。

※「3. 必要な資金及び調達の方法」の運転資金との整合性が必要です。
※個人事業主の場合、事業主の給与は除きます。
※利益で借入金を返済できるような計画をたてる必要があります (今回のケースの場合、年間返済額720千円に対して利益が4,686千円)。

※同じ数字になるように記載してください (収入=支出+利益)。



5. 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15,206千円	現金	〇〇美容商事	年1,068千円	月末締め翌月末払い
			(株)〇〇	452千円	即金

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

6. 借入金等状況 (※)

借入先等	資金用途	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)。

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

7. 自己資金調達計画

	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	◇◇信用金庫〇〇支店	普通	4,130 千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他 (具体的に)	
			千円	(店舗保証金等)	1,000
	自 己 資 金 合 計			5,130 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	%	5,000 千円	60 千円	R5・5 ~ R12・5
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
借 入 金 等 合 計			5,000 千円	調達資金 合計	D 10,130 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。

※「3. 必要な資金及び調達の方法」の合計と一致させてください。



8. 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）

出店予定地は現在勤務している美容室から1km圏内でこれまでの常連のお客様の来店
が期待できます。また、□□駅から徒歩約5分の好立地という点も強みであると考えます。

客層については30～60代の女性がメインターゲットと考えています（前職時に
担当していたお客様の状況を踏まえ、検討）。また、美容に対する意識が高い方も多く、
ヘアケア商品等の販売もある程度見込んでいます。

新規のお客様の集客についてはSNS（インスタ、フェイスブック等）や新聞の折り込
みチラシ、近隣住民に対するポスティング等を中心に行っていきます。

店舗概要

営業時間；9：00～19：00 定休日；月曜日 シャンプー台；2 セット椅子；3

売上算出根拠（週6日稼働）

【平日】 2名（スタイリスト）×3名（客数）×17日（稼働日数）=102人

【土日祝】2名（スタイリスト）×5名（客数）×9日（稼働日数）=90人

合計来店客数：192人/月（既存：135人（前職からの固定客）、新規：57人）

【メニュー】カット：3,500円、パーマ：7,500円、カラー：6,000円

カット&カラー：8,000円、カット&パーマ：12,000円

平均単価：6,000円

※物販の売上については美容売上の10%とする（前職の実績を参考として試算）。

【客数根拠及び単価根拠より算出される年間売上】

192人×6,000円×12か月=13,824千円（美容売上）

13,824千円×10%=1,382千円（物販売上）

合計売上金額：15,206千円



(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

奈良県信用保証協会 御中

令和 2023年 4月 1日
西暦

(どちらかに○印を付けてください)

[申込人]

住所 奈良県奈良市法蓮町163-2

会社名 (株)NCG

氏名または代表者名 代表取締役 協会 太郎

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。

※住所は詳しくお書きください。
※連絡の取りやすい電話番号を記入ください。

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)	(株)NCG
開業(予定)住所	奈良市法蓮町XX-XX ○○ビル1F 電話 xxx(xxxx)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 西暦 2023年3月31日
業種	建設業	資本金	[会社設立(予定)の場合] 1,000,000 円
許可等 <small>[許可等取得が必要な場合]</small>	(種類) 建設業 <small>(許可・免許・登録・認証の別を記入)</small>	(根拠法)	建設業法 <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 取扱品	リフォーム工事 任入先	(株)○○建材 □□(株)
開業動機・目的	長年、業界での経験を積み、事業にかかる技術や知識、人脈を獲得。それらを活かし、地域の皆様に密着したリフォーム業者として、お客様それぞれに合った住まい・店舗のご提案をします。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	15年以上に及ぶ勤務経験。また、知り合いの業者から顧客の紹介も見込んでいます。		
[会社設立予定の場合] 出資者・出資額	協会 太郎 : 1,000,000円	※当該計画の場合、「仕入先」の他、外注先を含め、記入してください。	
事業協力者の住所・氏名・勤務先	※パート・バイトを含め雇用予定の人数を記入してください。 ※役員・家族は除きます。		
		※開業にあたり必要な許可書等の取得状況を記入してください。 ※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し、取得後に写しを提出していただきます。	

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)



3. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など (内訳)	4,500千円	自己資金 親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法) 金融機関からの借入 (内訳・返済方法) 〇〇銀行△△支店	4,898千円
	営業所改装工事	2,020		4,898
	営業車(軽バン)	1,480		1,000千円
	敷金・礼金・保証金他	1,000		1,000
				8,000千円
運転資金	仕入資金、経費支払資金など (内訳)	9,398千円		8,000
	商品・材料等の仕入資金 (例) 月商-千円×原価率-%×3ヶ月 内訳 月商3,666千円×原価率65% ×3か月=7,148千円	7,148		
	人件費等 (例) アルバイト-千円×名×3ヶ月 内訳 従業員2名×250千円×3か月 =1,500千円	1,500		
	その他の資金 (例) 家賃-千円×3ヶ月 水道光熱費-千円×3ヶ月 店舗開店宣伝広告費-千円×3ヶ月 内訳 家賃100千円×3か月=300千円 旅費交通費、消耗品費、広告 宣伝等 150千円×3か月=450千円	750		
	合計	13,898千円	合計	13,898千円

※おおよその金額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記載してください。
※支払済み・支払予定のものいずれも記入してください。
※ただし、既に支払済みの設備代金の立替分を設備資金として対応することはできません。ご注意ください。

※必要資金を詳細に記入してください。

※同じ数字になるように記載してください。
※「7. 自己資金調達計画の調達資金合計(D)」と一致させてください。

4. 収支計画(今後1年間分)

支	出	取	入
仕入高 原価率65%	28,600千円	売上高	44,000千円
外注工費		工賃収入	
人件費 600千円×12か月	6,000	雑収入	
その他費用 その他の資金12か月分	3,000		
利益	6,400		
計	44,000千円	計	44,000千円

※受注状況等を予測した上で算出してください(詳細は「8. その他」の売上算出根拠を参照してください)。

※「3. 必要な資金及び調達の方法」の運転資金との整合性が必要です。
※個人事業主の場合、事業主の給与は除きます。
※利益で借入金を返済できるような計画をたてる必要があります(今回のケースの場合、年間返済額1,140千円に対して利益が6,400千円)。

※同じ数字になるように記載してください(収入=支出+利益)。



5. 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20,000千円	月末締め 翌月末現金回収	□□(株)	年19,000千円	月末締め 翌月末現金払い
△△(株)	年17,000千円	月末締め 翌月末現金回収	(株)○○建材	年5,000千円	月末締め 翌月末現金払い
○○リフォーム他	年7,000千円	月末締め 翌月末現金回収	△△他	年4,600千円	月末締め 翌月末現金払い

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

6. 借入金等状況 (※)

借入先等	資金用途	借入残高	残存返済期間	年間返済額
○○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)。

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

7. 自己資金調達計画

	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	○○銀行△△支店	普通	4,898 千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他 (具体的に)	
			千円	(店舗保証金等)	1,000
	自 己 資 金 合 計			5,898 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	%	8,000 千円	95 千円	R5・5 ~ R12・5
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
借 入 金 等 合 計			8,000 千円	調達資金 合計	D 13,898 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。

※「3. 必要な資金及び調達の方法」の合計と一致させてください。



8. 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）

受注に関しては、これまでの勤務経験の中で得た人脈を活かし、確保できる見込みにあります。また、積極的な営業活動により、一般顧客からの案件獲得も目指していきます。

雇用する従業員については、業界での経験が豊富で、技術力も高く、外注費等無駄な経費を抑えることができます。そのため、比較的安い代金で工事を請け負えますが、単に価格が安いというだけでなく、お客様と密にコミュニケーションを取り、お客様が求めているものを形にします。

売上算出根拠

○原価率65%

月3件（平均1,200千円/件）

※前勤務先や以前から付き合いのある業者から受注を受けることを想定。

※知人、親族からの紹介や営業活動等にて顧客獲得に努めていく。

【上記より算出される年間売上】

1,200千円×3件×12か月＝44,000千円



(創業関連保証・再挑戦支援保証用)

創業・再挑戦計画書

奈良県信用保証協会 御中

令和 2023年 4月 1日
西暦

(どちらかに○印を付けてください)

[申込人]

住所 奈良県奈良市法蓮町163-2

会社名 (株)NCG

氏名または 代表取締役 協会 花子
代表者名

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。

※住所は詳しくお書きください。
※連絡の取りやすい電話番号を記入ください。

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)	(株)NCG
開業(予定)住所	奈良市法蓮町XX-XX ○○ビル1F 電話 xxx(xxxx)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 西暦 2023年6月1日
業種	介護事業	資本金	[会社設立(予定)の場合] 3,000,000 円
許可等 <small>[許可等取得が必要な場合]</small>	(種類) 許可 <small>(許可・免許・登録・認証の別を記入)</small>	(根拠法)	介護保険法 <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	3 名	取扱品	訪問介護
開業動機・目的	10年以上にわたり、訪問介護事業所に勤務する中で、利用者様との出逢いに喜びと感謝の気持ちを感じ、訪問介護という素晴らしい職業に携わっていることを誇りに思っています。今般、私の志に共感してくれるメンバーが集まったことから創業することを決意しました。		
開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得	介護福祉士の資格を保有。長年、この業界で働いたことからケアマネ等の人脈や知識ノウハウも十分に持っています。		
[会社設立予定の場合] 出資者・出資額	協会 花子：1,000,000円	※開業にあたり必要な許可書等の取得状況を記入してください。 ※許認可取得見込の場合は、申請状況や取得予定時期を記載し、取得後に写しを提出していただきます。	
事業協力者の住所・氏名・勤務先	※パート・バイトを含め雇用予定の人数を記入してください。 ※役員・家族は除きます。		

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)



3. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など (内訳)	6,000	自己資金 親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法) 金融機関からの借入 (内訳・返済方法) ◇◇信用金庫 □ □ 支店	3,985
	事務所改装工事	1,000		3,985
	備品 (複合機、デスク等)	2,000		千円
	営業車	1,500		
	敷金・礼金・保証金他	1,500		
運転資金	仕入資金、経費支払資金など (内訳)	2,985		5,000
	商品・材料等の仕入資金 (例) 月商-千円×原価率-%×3ヶ月 内訳			5,000
	人件費等 (例) アルバイト-千円×名×3ヶ月 内訳 従業員3名×200千円×3か月=1,800千円 役員報酬200千円×3か月=600千円	2,400		
	その他の資金 (例) 家賃-千円×3ヶ月 水道光熱費-千円×3ヶ月 店舗開店宣伝広告費-千円×3ヶ月 内訳 家賃70千円×3か月=210千円 水道光熱費25千円×3か月=75千円 旅費交通費、消耗品費、雑費等 100千円×3か月=300千円	585		
	合計	8,985	合計	8,985

※おおよその金額ではなく、契約書・見積書等に基づいた内容を記載してください。
※支払済み・支払予定のものいずれも記入してください。
※ただし、既に支払済みの設備代金の立替分を設備資金として対応することはできません。ご注意ください。

※必要資金を詳細に記入してください。

※同じ数字になるように記載してください。
※「7. 自己資金調達計画の調達資金合計(D)」と一致させてください。

4. 収支計画 (今後1年間分)

支	出	取	入
仕入高	千円	売上高	14,100
外注工費		工賃収入	
人件費	800千円×12か月 9,600	雑収入	
その他費用	その他の資金12か月分 2,340		
利益	2,160		
計	14,100	計	14,100

※客単価や稼働率等を予測した上で算出してください (詳細は「8. その他」の売上算出根拠を参照してください)。

※「3. 必要な資金及び調達の方法」の運転資金との整合性が必要です。
※個人事業主の場合、事業主の給与は除きます。
※利益で借入金を返済できるような計画をたてる必要があります。初年度に十分な利益が見込めない場合は2~3年後を含めた中期計画が重要となります。

※同じ数字になるように記載してください (収入=支出+利益)。



5. 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
国保連	年12,690千円	月末締め翌々月末現金回収			
一般顧客(自己負担分)	年1,410千円	月末締め翌月末現金回収			

※回収方法・支払方法に加え、サイトがわかるよう具体的に記入してください。

6. 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)。

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

7. 自己資金調達計画

	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	◇◇信用金庫□□支店	普通	2,985千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他(具体的に)	
			千円	(店舗保証金等)	1,000
	自 己 資 金 合 計			3,985千円	
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	%	5,000千円	60千円	R5・5 ~ R12・5
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
			千円		・ ~ ・
借 入 金 等 合 計			5,000千円	調達資金 合計	D 8,985千円

(※)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。

※「3. 必要な資金及び調達の方法」の合計と一致させてください。



8. 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）

住み慣れた自宅で安心出来る暮らしを継続していただきたいという思いから、利用者の方に対して、人の手のぬくもりを感じていただけるような介護支援をしていきたいと考えています。

今後、増え続ける高齢者に対して、病院のベッド数は足りていません。また、高齢者の特徴として入退院を繰り返している人も多いのが現状です。こうしたことから、地域包括ケアの充実を図るため、訪問介護の需要は高まり続けています。営業所周辺のエリアは高齢者の比率に対して訪問介護事業所は不足しており、安定した利用者獲得が期待できます。

事業が軌道に乗れば、居宅介護事業の併営も検討しています。

売上算出根拠

営業所を展開する地域は比較的高齢化が進んでおり、訪問介護の需要は高まるものと思われる。過去の人脈等を活かし、ケアマネや地域医療機関から初月は7名の利用者獲得、以降は毎月3名の利用者増加を見込んでいる。

訪問介護客単価：50,000円

【年間売上】

初月 単価50千円×7名＝350千円

以降利用者は毎月3名ずつ増加。 → 年間利用者数 282名

単価50千円×282名＝14,100千円

