

# 創業ノート!

創業に向けた構想から創業計画書の作成、  
そして夢実現へ



中小企業者の活力ある未来へ確かなサポート  
**青森県信用保証協会**  
Credit Guarantee Corporation of Aomori.-Ken

# はじめに

## 信用保証協会のご紹介

信用保証協会は、創業者、小規模事業者・中小企業者（以下、企業者）の資金繰りの円滑化に寄与することを目的に組成された‘公的保証機関’です。

また、金融面のサポートの他、創業を希望される方には、創業計画作成のサポートや事業改善に取り組む企業者への事業計画書作成に関するサポートを提供し、県内企業の経営基盤の安定による地域経済の活性化に取り組んでおります。



## 「創業ノート」を手にとられた方へ

本冊子は、創業に興味のある方、創業に向け準備を開始されている方、創業間もない方を対象に、創業に向けた構想から創業計画の作成の他、創業後に発生が予見される課題を可能な限り除去するべくコメントを付しております。

第一部については、創業に向けた構想・創業に向け準備が必要な事項・創業計画書の作成にあたっての考え方等、創業計画書を作成する前に整理しておく内容を記載しております。

第二部では、創業に関する骨子が固まり、事業計画を数値に変換していく過程において、事例を交え数値の概要をイメージ出来るよう作成しております。

現段階で、自身で作成できるところまで作成いただき、もし、作成できない所があれば是非、当協会の「創業サポート窓口」にお問い合わせください。

当協会では、創業者の皆様をサポートするメニュー（創業計画の作成支援・金融調達支援等）を無料で提供しております。

本冊子が、創業者の‘夢実現’に活用されることをお祈り申し上げます。

# 目次

## 第一部

■創業計画の構想前に	2
■自身の現状把握と創業に向け必要な事項	3
■創業計画書の作成とは	4
■創業計画書はどんなもの？	5

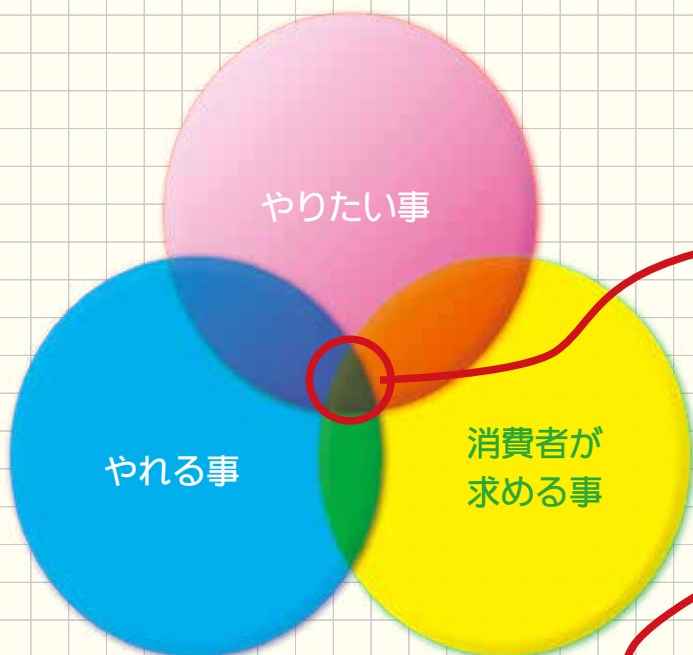
## 第二部

■あなた自身のことを整理してみましょう！	6
■具体的な事業内容！	7
■資金計画表（記入用）	8
■資金計画表（参考例）	9
■収支計画の組み立て方について	10・11
■創業計画書兼事前相談シート（記入用）	12・13・14
■許認可等の確認を必要とする業種表	15
■創業計画書兼事前相談シート（参考例）	16・17
■資金繰り表（記入用）	18
■資金繰り表（参考例）	19
■創業支援メニュー	20・21

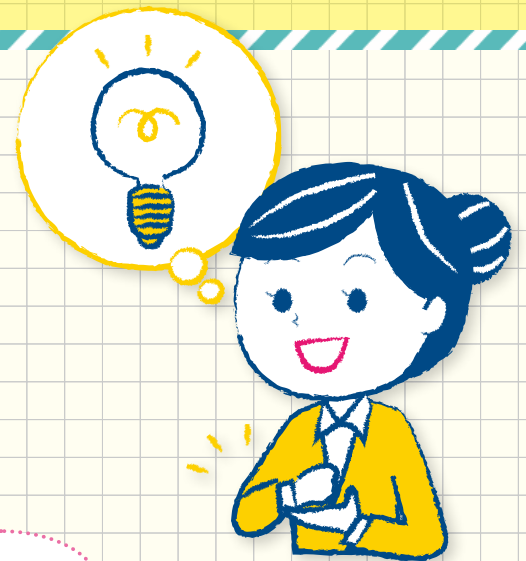
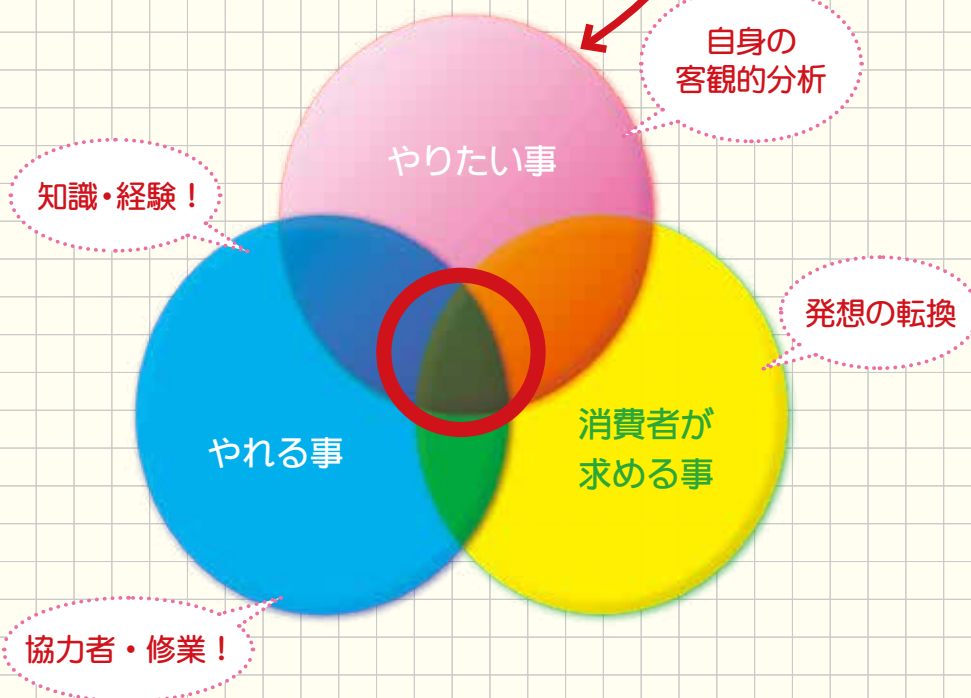


## ■ 創業計画の構想前に・・・

“やりたい事” でなければ、その事業が“好き” でなければ事業は継続できません。  
一方で、“やれる事” でなければ、事業は開始できません。  
また“消費者が求める事” (＝市場の需要) がなければ事業は成功しません。  
3つの‘事’ が重なる部分にあなたの構想する事業の成功へのヒントがあります。  
創業計画の作成前に自己分析を含め、客観的に下図を活用し可能な範囲で現状を整理してみたいかがでしょうか？



現状の整理の中で3つの‘事’ が重なる部分が小さくても、例えば「やりたい事」をひと工夫、自身では気付かない「やれる事」の発見、「消費者が求める事」に関しては、市場へのアプローチ方法を検討することにより、広がるケースもあります。  
現状の整理にあたっては、一部客観的な目線を持つとともに、近親者の意見もヒントになるのでは!!  
創業計画書作成前に、3つの事が大きくなるよう考えてみてください。



## ■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・動機は明確ですか？<br>(創業を志した経緯)                      | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P12)       |
| 2 事業を行う体力・覚悟はありますか？                                   | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |                |
| 3 創業する業種は決まっていますか？                                    | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |                |
| 4 創業する業種について知識・経験はありますか？<br>(または知識・経験のある方の協力を得られますか？) | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P14)       |
| 5 創業する時期(予定)は決まっていますか？                                | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P5・12)     |
| 6 事業計画(誰に・何を・どのように提供)は、<br>作成していますか？<br>(事業の内容・特色)    | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P7・12)     |
| 7 店舗・事務所の立地は決まっていますか？                                 | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P14)       |
| 8 家族又は、近親者からの理解を得ていますか？                               | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |                |
| 9 必要な従業員は確保していますか？                                    | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |                |
| 10 事業上必要な許認可等の取得は可能ですか？                               | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P15)       |
| 11 店舗改修・什器備品等の見積書を取得していますか？                           | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |                |
| 12 資金計画は作成していますか？                                     | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P8・12)     |
| 13 収支計画は作成していますか？                                     | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P10・11・13) |
| 14 資金繰り表は作成していますか？                                    | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P18)       |
| 15 資金調達の見込みは立っていますか？                                  | Yes <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> | (参考 P8・12)     |

創業に向けた進捗状況を客観的に把握してみましょう！

## ■創業計画書の作成とは・・・

# なぜ創業計画書を策定するのか？

創業計画書の必要性は大きく分けて2つあります。

一つ目は、創業前の準備段階で創業時・創業後に必要となる様々な事象を想定することにより、創業後の経営を安定させる意味を持ちます。

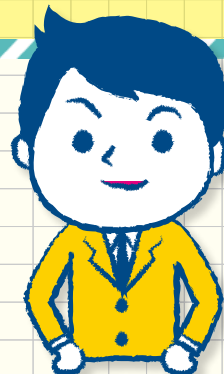
具体的には、お客様の誘客方法、売上の予想、事業前に必要なお金、事業後に継続的に発生する経費等があります。

自身の構想を客観的に数字に落とし込み、構想した内容の妥当性の検証を行います。

また、創業後にお金が不足しそうになった際に、その原因が当初の計画と比べてどうなのか？「売上高の増加に伴う仕入量の増加？」「利益の減少？」等、短期間且つ有効な次の一手を打つことが可能となります。

二つ目は、創業資金の調達にあたり、自身の事業への想い・事業の構想を金融機関に対し、伝えるツールとしての役割があります。自身の事業への想いとともに、客観的な数字を根拠に事業性を説明する必要があります。

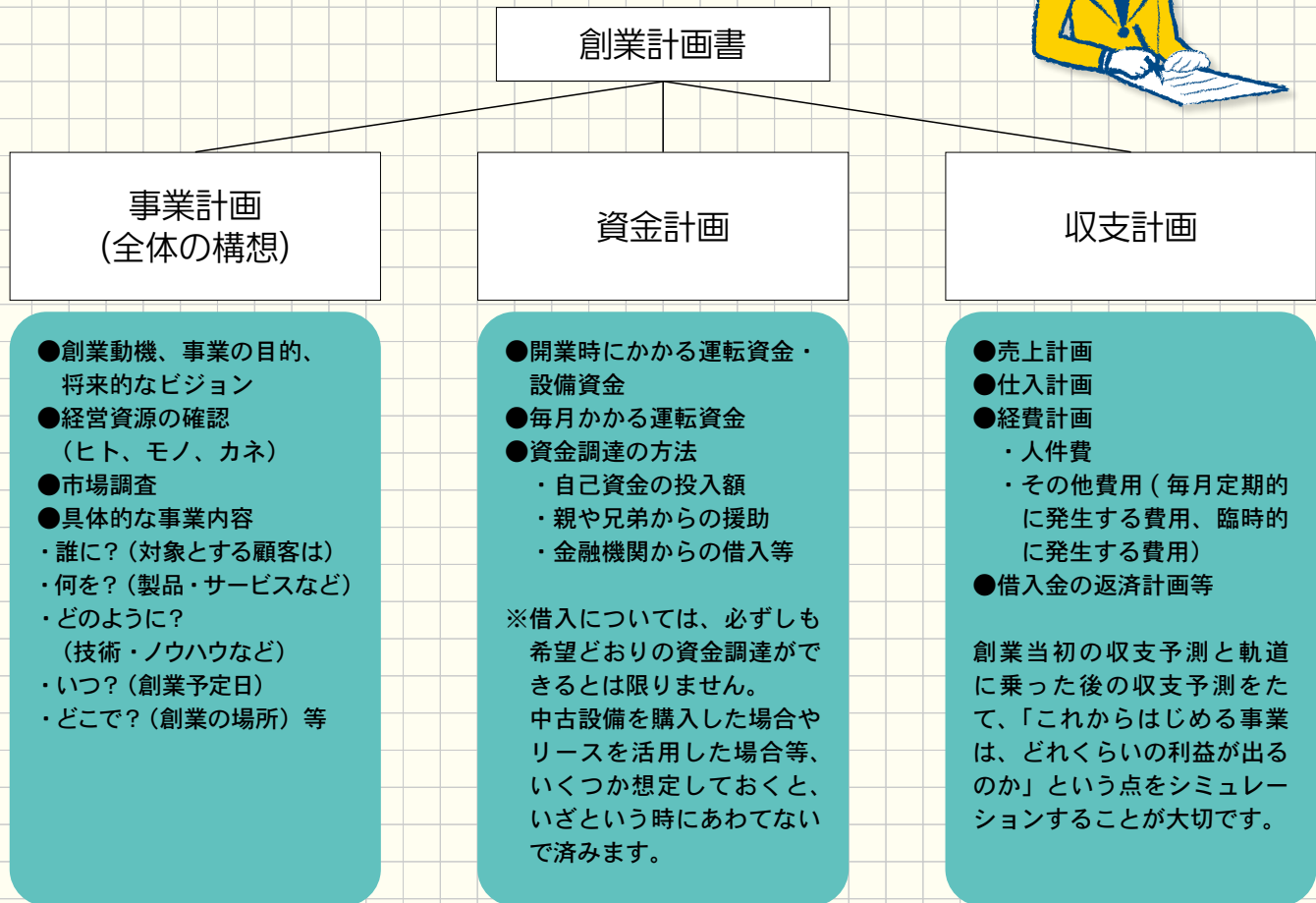
事業を成功させるためには、創業者の「やる気」が何といても一番大切ですが、それとともに、創業計画も大きなカギを握っているものです。いわば、やる気と創業計画は創業における車の両輪のような関係にあります。



## ■創業計画書はどんなもの？



# 創業計画書の作成



### ○創業までのスケジュール例 (飲食店)

	8ヶ月前	7ヶ月前	6ヶ月前	5ヶ月前	4ヶ月前	3ヶ月前	2ヶ月前	1ヶ月前	開店
事前調査	市場調査				立地調査				
事業計画書作成	事業内容			商品・サービス		収支計画			
店舗賃借・内装工事	物件探し				契約	内装・設備工事			開店
創業融資申込・実行					事前相談	申込	審査	融資	
創業準備					退職	会社設立	開店案内	開店イベント	

※上記スケジュール例は、あくまでも一般例です

-----> 準備  
—————> 着手

## ■あなた自身のことを整理してみましょう！

《記載例：①飲食店②小売業（ネットショップ）の場合》

### 創業者の略歴

例)

- ①同業に10年間社員として従事し、取引先との人脈や固定客を持っている。
- ②石油会社に勤務。

★知識・経験や資格、職務・業務経験など

### 創業を志した経緯

例)

- ①健康や美容意識の高い女性に対して、オーガニック料理を提供したい。
- ②世の中に埋もれている魅力的な商品をネットを通じて多くの方に魅力を伝えたい。

★創業をしたいという想いに至った理由など

### 事業の内容・特色

例)

- ①地元食材にこだわったオーガニック料理を提供。
- ②取扱い商品は多品目となるが、リサーチを通じ常に新しい情報を元に商品選定し販売。

★同業他社との違う点など

### 市場の環境

例)

- ①飲食店における市場規模は横ばいだが、健康や美容意識の高まりから、市場の伸びは十分に期待できる。
- ②BtoC-EC市場規模は拡大傾向で今後も期待できる。

★顧客のニーズや同業界の競合など

### 課題や不安

例)

- ①人手不足を背景に従業員の確保ができるか不安。
- ②販売から入金がか2週間毎のため、運転資金を確保できるか不安。

★創業計画策定や資金調達面等の不安など

### 協力者等

例)

- ①開業にあたり家族の理解は得られている。
- ②ネット販売サイトのネームバリュー。

★親族や友人からの支援など

## ■具体的な事業内容！

《記載例：①飲食店②小売業（ネットショップ）の場合》

誰に？

★どのような顧客層がターゲット？

例)

- ① 20代～30代の女性、近隣で働くOL。
- ② 遠方や近くに実店舗がない10代～40代。

何を？

★どのような商品やサービスを提供？

例)

- ① 地元食材を使用した安心安全なオーガニックパスタを提供。
- ② 家電、おもちゃ、化粧品等多品目の商品を販売（新品、中古）。

どのように？

★どのような販売方法（対面販売、セルフ販売、通信販売など）？

例)

- ① 落ち着いたお洒落な雰囲気を作り、食材の説明を加えながら他店との差別化を図る。
- ② 大手通販サイトを軸に販売。

どこで？

★どこで販売（自宅販売、店舗販売など）？ 事務所は借りる？

例)

- ① オフィス街近隣に店舗を賃借する。
- ② 自宅。在庫は大手通販サイト倉庫を賃借。

販売条件は？

★どのような条件（現金、掛売りなど）で販売？ クレジットは？

例)

- ① 原則、現金販売。クレジットにも対応する。
- ② 現金、振込、クレジット。

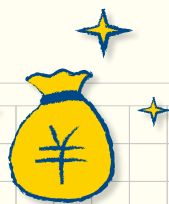
いつ？

★営業日や営業時間は？

例)

- ① 月曜日を定休日とし、ランチ10時～14時、ディナー17時～22時までとする。
- ② 年中無休。24時間営業。

# 資金計画表 (記入用)



(単位：千円)

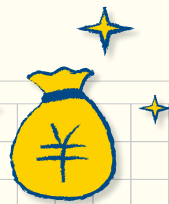
必要資金			調達		
内容		金額	調達方法		金額
設 備			自己資金	・現金・預金	
				・その他	
				小 計	
			金融機関 借入		
	小 計			小 計	
運 転			その他	・その他借入	
				(借入先： )	
				・その他調達	
				(調達先： )	
	小 計			小 計	
合 計			合 計		

## 備 考

○開業時点での運転資金の根拠

○開業からの運転資金の根拠

# 資金計画表 (参考例)



(単位：千円)

必要資金			調達		
内容		金額	調達方法		金額
設備	内装改修費用	2,000	自己資金	・現金・預金	1,000
	外装改修費用	1,500		・その他	0
	厨房設備費用	1,500			
				小計	1,000
			金融機関借入	・●●銀行	5,000
	小計	5,000			
運転	原料仕入費用	300		小計	5,000
	包装・消耗品購入費用	100	その他	・その他借入	200
	敷金・礼金	300		(借入先： 親族 )	
	広告・宣伝費	300		・その他調達	0
	その他諸経費	200		(調達先： )	
	小計	1,200		小計	200
合計	6,200		合計	6,200	

## 作成のポイント

- ・創業時は事業を立ち上げる資金のほかに、事業を運営していくためのお金が必要になりますので、余裕を持った資金計画をたてましょう。
- ・設備資金を出来るだけ少なくするために、複数業者から見積もりを取得し、比較・検討してみましょう。
- ・売上を現金で回収できない場合（翌月回収等）は、運転資金を多めに見積もりする必要があります。
- ・自己資金とは、事業のために準備した資金のことです。（個人の生活資金とは区別してください）

## ■収支計画の組み立て方について

### 売上計画の立て方

収支計画の中でも最重要項目であり、算出根拠を明確にする必要があります。創業する業種・業態によっても計画の組み立て方が変わります。

また、土日・平日、昼・夜など提供する内容・客数が変わったりする業種であれば、それらを考慮して作成すると、整合性の高い計画となります。

業種	算出方法	例	深堀・もっと具体的に
小売	商品平均単価 × 販売客数・販売数	商品平均単価800円 × 30個	商品群(低価格帯・中価格帯・高価格帯)別
	1㎡(または1坪)あたりの売上高 × 面積	1㎡あたり月150千円 × 100㎡	
	従業員1人あたりの売上高 × 従業員数	1人あたり月200千円 × 5人	
飲食	平均客単価 × 席数 × 回転率	平均客単価 800円 × 20席 × 2回転	ランチ営業・平日・休日別・アルコール提供・コース予約など
サービス	平均客単価 × 一日対応可能人数	平均客単価 3千円 × 6人	
製造	設備の生産能力 × 設備数 × 稼働率	1個あたり60円 × 500個(1日8時間) × 2台 × 50%	

参考統計/TKC

### 仕入計画の立て方

売上計画の次に立てなければならないのは、仕入計画です。

「なにを」、「どこから」、「どんな条件で」、仕入れするのか、価格も大事ですが継続的に取引できるのか、支払い条件が自社の資金力とあっているのかなどを考えたうえで計画することが大事になります。

なにを	売れ筋商品や販売戦略に沿った仕入商品や材料・部品か？
どこから	価格面だけではなく、必要なときに安定して調達できる仕入先か？
支払い条件は	支払いは現金払いか掛払いか？その条件は？(月末締め、翌月15日払いなど)
その他条件は	支払い以外の条件は？(最低仕入れ量は？保証金の有無は？)



### 経費計画の立て方

最後に検討するのが経費計画になります。経費には固定費・変動費という考え方があります。

特に固定費については売上の有無に関わらず必要になる経費であるため、創業前からいくらかかるのか確認することが大事になります。

また、売上・仕入計画に対し過大とならないかどうか確認することが大事です。

	性質	具体的には
固定費	売上が無くても必要になる経費	家賃・人件費・保険料・支払利息・固定資産税など
変動費	売上に応じて変わってくる経費	原料費・水道光熱費・運送費・外注費・一部人件費(派遣等)など

科目	内容	削減の考え方
役員報酬・人件費	人件費のほか、会社の場合代表者へ支払いする報酬	適正人数か、少数精鋭化や従業員作業をパートで対応できないか、など
減価償却	事業用建物、機械設備などを取得した後に、それらが使用できなくなるまでの期間(耐用年数)まで、毎年経費として計上するもの	必要最小限度の施設、機械、什器備品の検討や中古品・リースの活用、など
家賃	事業で使用する店舗、倉庫、駐車場等の賃料	適正な場所・広さか、作業の合理化、整理・整頓により縮小は可能か、など
支払利息	金融機関からの借入に対する利息	開業投資の圧縮、借入金の圧縮や売掛金の早期回収・在庫圧縮による運転資金の抑制、など
その他	通信費・広告宣伝費・水道光熱費・各種税金関係	

< 損益計画 >

(単位：千円)

【創業時・1ヶ月】

【創業1年目・12ヶ月】

【創業2年目・12ヶ月】

項目	金額
① 売上高	
② 売上原価 (仕入・製造原価等)	
③ 売上総利益 (① - ②)	
④ 人件費	
⑤ 地代家賃	
⑥ 光熱費	
⑦ 減価償却費	
⑧ 支払利息	
⑨ その他	
⑩ 販売管理費計 (④~⑨)	
⑪ 営業利益③ - ⑩	

項目	金額
① 売上高	
② 売上原価 (仕入・製造原価等)	
③ 売上総利益 (① - ②)	
④ 人件費	
⑤ 地代家賃	
⑥ 光熱費	
⑦ 減価償却費	
⑧ 支払利息	
⑨ その他	
⑩ 販売管理費計 (④~⑨)	
⑪ 営業利益③ - ⑩	

項目	金額
① 売上高	
② 売上原価 (仕入・製造原価等)	
③ 売上総利益 (① - ②)	
④ 人件費	
⑤ 地代家賃	
⑥ 光熱費	
⑦ 減価償却費	
⑧ 支払利息	
⑨ その他	
⑩ 販売管理費計 (④~⑨)	
⑪ 営業利益③ - ⑩	

< 損益計画に関する補足 >

【創業時・1ヶ月】

- 売上計画
- 仕入計画
- 経費計画

【創業1年目・12ヶ月】

- 売上計画
- 仕入計画
- 経費計画

【創業2年目・12ヶ月】

- 売上計画
- 仕入計画
- 経費計画

# ■ 創業計画書兼事前相談シート (記入用)

(作成日) 年 月 日

氏名 (フリガナ)	業種	創業予定時期	創業形態※
( )		年 月	個人 ・ 法人

## < 創業の進捗状況 > ※

- |                        |                           |
|------------------------|---------------------------|
| 1. 収支計画等の数値計画を作成している   | 2. 店舗の取得又は賃借に関する契約を締結している |
| 3. 導入設備等に関する見積書を取得している | 4. 商品・原材料等の発注又は仕入を行っている   |

## < 創業を志した経緯 >

## < 事業の内容・特色 >

## < 資金使途・調達 >

(単位：千円)

資金使途	金額	運転資金の内容	調達方法	金額
			(自己資金) 現金・預金	
			(自己資金)	
			本件借入金	
			(その他借入金) 調達先：	
			(その他の資金) 調達先：	
合計			合計	

< 損益計画 >

(単位：千円)

【創業時・1ヶ月】

【創業1年目・12ヶ月】

【創業2年目・12ヶ月】

項目	金額	項目	金額	項目	金額
① 売上高		① 売上高		① 売上高	
② 売上原価 (仕入・製造原価等)		② 売上原価 (仕入・製造原価等)		② 売上原価 (仕入・製造原価等)	
③ 売上総利益 (① - ②)		③ 売上総利益 (① - ②)		③ 売上総利益 (① - ②)	
④ 人件費		④ 人件費		④ 人件費	
⑤ 地代家賃		⑤ 地代家賃		⑤ 地代家賃	
⑥ 光熱費		⑥ 光熱費		⑥ 光熱費	
⑦ 減価償却費		⑦ 減価償却費		⑦ 減価償却費	
⑧ 支払利息		⑧ 支払利息		⑧ 支払利息	
⑨ その他		⑨ その他		⑨ その他	
⑩ 販売管理費計 (④～⑨)		⑩ 販売管理費計 (④～⑨)		⑩ 販売管理費計 (④～⑨)	
⑪ 営業利益③ - ⑩		⑪ 営業利益③ - ⑩		⑪ 営業利益③ - ⑩	

< 損益計画に関する補足 >

【創業時・1ヶ月】

【創業1年目・12ヶ月】

【創業2年目・12ヶ月】

< 現在の借入金の状況 >

借入先	借入理由※	当初借入額	現在残高
	1. 住宅 2. 車 3. 教育 4. その他	千円	千円
	1. 住宅 2. 車 3. 教育 4. その他	千円	千円
	1. 住宅 2. 車 3. 教育 4. その他	千円	千円

- (※) 該当する項目に○を付けてください。
- 各項目とも可能な範囲で記入してください。
- 本シートの作成前であっても各種相談（創業計画の策定支援・創業金相談等）は可能です。
- 本シートの作成にあたりセルの結合等、必要に応じて加工してください。
- 本シートのエクセル版は、当協会ホームページに掲載しております。

< 補足説明用シート >

■ 略歴

■ 資格

■ 開業予定地

■ 販売・受注先

■ 仕入先

■ 競合店



# ■許認可等の確認を必要とする業種表

R 5. 8. 7 現在

No	業種	許認可	根拠法	有効期限
1	食料品製造業	許可	食品衛生法	5年を下らない期間
2	食料品販売業	許可	〃	
3	飲食店	許可	〃	
4	建設業 (*1)	許可	建設業法	5年
5	一般旅客自動車運送事業 (*2)	許可	道路運送法	- (一般貸切のみ5年)
6	特定旅客自動車運送事業	許可	〃	-
7	自家用有償旅客運送事業	登録	〃	2年又は5年(更新時2年、3年又は5年)
8	一般貨物自動車運送事業	許可	貨物自動車運送事業法	-
9	特定貨物自動車運送事業	許可	〃	-
10	旅館業	許可	旅館業法	-
11	古物商	許可	古物営業法	-
12	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	6年
13	医薬品(体外診断用医薬品を除く)・医療部外品・化粧品製造販売業	許可	〃	5年又は6年
14	医薬品(体外診断用医薬品を除く)・医療部外品・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	〃	5年又は6年
15	医薬品(体外診断用医薬品を除く)・医療部外品・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	〃	5年
16	医療機器・体外診断用医薬品製造販売業	許可	〃	5年
17	医療機器・体外診断用医薬品製造業	登録	〃	5年
18	再生医療等製品製造販売業	許可	〃	5年
19	再生医療等製品製造業	許可	〃	5年
20	医薬品販売業	許可	〃	6年
21	高度管理医療機器・特定保守管理医療機器販売業	許可	〃	6年
22	高度管理医療機器・特定保守管理医療機器賃貸業	許可	〃	6年
23	医療機器修理業	許可	〃	5年
24	再生医療等製品販売業	許可	〃	6年
25	一般廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律	2年
26	産業廃棄物処理業	許可	〃	5年
27	特別管理産業廃棄物処理業	許可	〃	5年
28	有料職業紹介事業	許可	職業安定法	3年(更新時5年)
29	病院・診療所・助産所	許可	医療法	-
30	宅地建物取引業	免許	宅地建物取引業法	5年
31	酒類製造業	免許	酒税法	-
32	酵母・もろみ製造業	免許	〃	-
33	酒類販売業	免許	〃	-
34	第1種高圧ガス製造業	許可	高圧ガス保安法	-
35	液化石油ガス販売業	登録	液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律	-
36	労働者派遣業	許可	労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律	3年(更新時5年)
37	家畜商	免許	家畜商法	-
38	浄化槽清掃業	許可	浄化槽法	期限を付することができる(概ね2年)
39	興行場(映画館・劇場)	許可	興行場法	-
40	浴場業	許可	公衆浴場法	-
41	測量業	登録	測量法	5年
42	砂利採取業	登録	砂利採取法	-
43	採石業	登録	採石法	-
44	建築士事務所	登録	建築士法	5年
45	電気工事業	登録	電気工事の業務の適正化に関する法律	5年
46	自動車特定整備事業	認証	道路運送車両法	-
47	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	-
48	揮発油特定加工業	登録	〃	-
49	軽油特定加工業	登録	〃	-
50	住宅宿泊事業	届出	住宅宿泊事業法	-
51	風俗営業事業	許可	風俗営業等の規制及び業務の適正化に関する法律	-
52	金融業(*3)	-	-	-

## ■金融業における許認可一覧表

R 5. 8. 7 現在

業種	許認可	根拠法	有効期限
クレジットカード業	包括信用購入あっせん業者 クレジットカード番号等取扱契約締結事業者	登録 登録	- -
割賦金融業	個別信用購入あっせん業者	登録	3年
金融商品取引業	第一種金融商品取引業 第二種金融商品取引業	登録 登録	- -
投資助言・代理業	投資助言・代理業者、証券投資顧問業者	登録	-
投資運用業	投資運用業者 適格機関投資家等特例業務 海外投資家等特例業務 移行期間特例業務	登録 届出 届出 届出	- - - -
商品先物取引業	国内商品先物取引業者	許可	6年
商品投資顧問業	商品投資顧問業者	許可	6年
その他の商品先物取引業、 商品投資顧問業	特定店頭商品デリバティブ取引業者 商品先物取引仲介業者	届出 登録	- 6年
その他の補助的金融業、金融附帯業 (資金移動業務を行うもの及び前払式支払 手段の発行の業務を行うものに限る。)	資金移動業(第一種) 資金移動業(第二種・第三種) 前払式支払手段発行者(自家型発行者) 前払式支払手段発行者(第三者型発行者)	登録 登録 届出 登録	- - - -
金融商品仲介業	金融商品仲介業者 金融サービス仲介業者(ただし、有価証券等 仲介業務を行う者に限る)	登録	-

\*1 建設業の中で、次の軽微な工事のみを請負う建設業者は許可が不要です。

- ① 建築一式工事にあつては、一件あたりの請負額が1,500万円未満のもの
- ② 延べ面積150㎡未満の木造住宅工事
- ③ 建築一式工事以外にあつて、一件当たりの請負額が500万円未満のもの

\*2 うち、一般貸切旅客自動車運送事業は有効期限5年

\*3 金融業における許認可一覧表をご確認ください。



# 創業計画書兼事前相談シート (参考例)

(作成日) 令和〇年4月1日

氏名(フリガナ)	業種	創業予定時期	創業形態※
保証 花子 (ホシヨウハナコ)	ケーキ小売業	令和〇年12月	個人・法人

## < 創業の進捗状況 > ※

1. 収支計画等の数値計画を作成している
2. 店舗の取得又は賃借に関する契約を締結している
3. 導入設備等に関する見積書を取得している
4. 商品・原材料等の発注又は仕入を行っている

## < 創業を志した経緯 >

母親が洋菓子を作る趣味があり、幼少時から一緒に菓子作りを手伝っていたこともあり、パティシエになることが夢でした。専門学校卒業後、市内洋菓子店に就職。同店舗にて15年勤務。その後洋菓子の本場であるヨーロッパにて5年ほど修行を積みました。その中において、自由に洋菓子を作り提供できる場を持ちたいと思い、前勤務先や取引先の方、家族からの後押しも受け、今回の創業に至りました。

## < 事業の内容・特色 >

焼き菓子、ケーキ(カット、ホール、オリジナル)の提供です。ターゲットは、20~50歳程度の女性で、ちょっとした日常の贅沢を求めている方です。他社・コンビニとの差別化は、青森県産素材(リンゴ、獄キミ、ごぼう等)を利用した商品や、オリジナルケーキの相談(アレルギー対応やデザイン・サイズ等)により図っていきます。店内も間口を広く、外からも店内が分かるように開放感を持ち、気軽に入店できるようにします。

## < 資金使途・調達 >

(単位:千円)

資金使途	金額	運転資金の内容	調達方法	金額
店舗改装費	3,000	・敷金、礼金 家賃(100千円)×4ヶ月 = 400千円	(自己資金) 現金・預金	1,500
製造設備	2,000	・材料費 一ヶ月売上×0.4×約3ヶ月 = 1,500千円	(自己資金)	
敷金・礼金	400			
材料費	1,500	・人件費 パート1名@1,100円×5時間×25日 = 137千円 従業員1名@220千円(月) = 220千円 ⇒(137千円+220千円)×2ヶ月	本件借入金	6,000
人件費	714		(その他借入金) 調達先:	
広告費	300	・広告費 @50千円×6ヶ月 = 300千円		
その他諸経費	586	・その他諸経費 包装資材等消耗品 備品・許可申請費	(その他の資金) 調達先: 親族	1,000
合計	8,500		合計	8,500

< 損益計画 >

(単位：千円)

【創業時・1ヶ月】

【創業1年目・12ヶ月】

【創業2年目・12ヶ月】

項目	金額	項目	金額	項目	金額
① 売上高	1,662	① 売上高	21,945	① 売上高	28,500
② 売上原価 (仕入・製造原価等)	665	② 売上原価 (仕入・製造原価等)	8,778	② 売上原価 (仕入・製造原価等)	11,400
③ 売上総利益 (①-②)	997	③ 売上総利益 (①-②)	13,167	③ 売上総利益 (①-②)	17,100
④ 人件費	357	④ 人件費	4,284	④ 人件費	5,940
⑤ 地代家賃	100	⑤ 地代家賃	1,200	⑤ 地代家賃	1,200
⑥ 光熱費	150	⑥ 光熱費	1,800	⑥ 光熱費	2,520
⑦ 減価償却費	0	⑦ 減価償却費	714	⑦ 減価償却費	714
⑧ 支払利息	50	⑧ 支払利息	600	⑧ 支払利息	516
⑨ その他	50	⑨ その他	600	⑨ その他	780
⑩ 販売管理費計 (④~⑨)	707	⑩ 販売管理費計 (④~⑨)	9,198	⑩ 販売管理費計 (④~⑨)	11,670
⑪ 営業利益③-⑩	290	⑪ 営業利益③-⑩	3,969	⑪ 営業利益③-⑩	5,430

< 損益計画に関する補足 >

【創業時・1ヶ月】

- ・25日営業 ・従業員1名、パート1名体制
- ・①売上 1日当たりの来客数35名×@1,900円×25日=1,662千円  
商品単価：ケーキ500円、ホールケーキ4,000円、焼き菓子250円  
客単価：ケーキ4品×23名+ホールケーキ1品×2名+焼き菓子5品×10名÷1,900円
- ・②原価は売上の40%で算出
- ・④人件費(パート) @1,100円×5時間×25日=137.5千円  
(従業員) @220千円/月

【創業1年目・12ヶ月】

- ・年300日営業 ・従業員1名、パート1名体制
- ・①売上 売上創業1ヶ月×6か月=9,975千円  
創業6か月以降客数1.2倍×@1,900円×25日×6か月=11,970千円
- ・販売管理費については、創業1ヶ月×12ヶ月で算出

【創業2年目・12ヶ月】

- ・年300日営業 ・従業員1名、パート2名体制
- ・①売上 来店客数1.2倍(50名)×@1,900円×25日×12か月=28,500千円
- ・光熱費、その他経費 1年目×1.4倍(売上増加分)

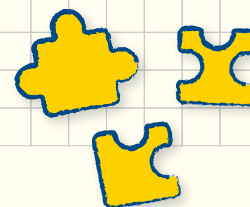
< 現在の借入金の状況 >

借入先	借入理由※	当初借入額	現在残高
〇〇〇〇銀行	1.住宅 2.車 3.教育 4.その他	2,000千円	500千円
	1.住宅 2.車 3.教育 4.その他	千円	千円
	1.住宅 2.車 3.教育 4.その他	千円	千円

■ (※) 該当する項目に○を付けてください。

■ 各項目ともに可能な範囲で記入してください。

■ 本シートの作成前であっても各種相談(創業計画の策定支援・創業金相談等)は可能です。



# ■ 資金繰り表 (記入用)

作成日： 年 月 日

(単位：千円)

科目	月	月		月		月		月	
		予想	実績	予想	実績	予想	実績	予想	実績
業況	売上								
	(うち手形回収)								
	原価								
	(うち手形振替)								
前月繰越 (A)									
収入	現金売上								
	売掛金回収								
	受取手形取立入金								
	前受け金								
	その他入金								
	合計 (B)								
支出	現金仕入高								
	買掛金支払								
	支払手形決済(設備支手除く)								
	設備支払(設備支手含む)								
	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)									
金融支出	短期借入金返済								
	長期借入金返済								
	預金積み立て								
	合計 (D)								
その他収入	受取手形割引								
	短期借入金								
	長期借入金								
	その他入金								
合計 (E)									
翌月繰越 (A + B + E) - (C + D)									

備考

## ■ 資金繰り表 (参考例)

科目		月	4月	5月	6月	7月	8月
			予想	予想	予想	予想	予想
業 況	売上		1,250	1,250	1,250	1,250	1,250
	(うち手形回収)						
	原価		700	700			700
	(うち手形振替)						
前月繰越 (A)			4,000	3,863	3,268	3,298	3,328
収 入	現金売上		513	513	513	513	513
	売掛金回収			113	738	738	738
	受取手形取立入金						
	前受け金						
	その他入金						
	合計 (B)		513	625	1,250	1,250	1,250
支 出	現金仕入高		1,400	700	700	700	700
	買掛金支払						
	支払手形決済(設備支手除く)						
	設備支払(設備支手含む)		6,700	10	10	10	10
	人件費		158	158	158	158	158
	営業経費		367	347	347	347	347
	支払利息		5	5	5	5	5
	その他支出		20				
	合計 (C)		8,650	1,220	1,220	1,220	1,220
当月収支 (B - C)			-8,138	-595	30	30	30
差引過不足 (A + B - C)			-4,138	3,268	3,298	3,328	3,358
金 融 支 出	短期借入金返済						
	長期借入金返済						
	預金積み立て						
	合計 (D)						
そ の 他 収 入	受取手形割引						
	短期借入金						
	長期借入金		8,000				
	その他入金						
合計 (E)		8,000					
翌月繰越 (A + B + E) - (C + D)			3,863	3,268	3,298	3,328	3,358

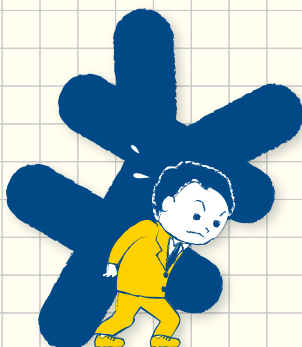
### 作成のポイント

- 実際に事業を運営していくと、資金繰りの問題に直面します。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、今後の資金は十分に確保されているのかを考える必要があります。さらに入金を当て込んでいても、取引先の都合により現金ではなく、手形や掛金となる可能性もあります。そのため、先々までの資金繰りを予測しておくことは、事業の安定運営のために重要となります。
- 資金繰りはすくなくとも3ヶ月先までは予測しておき、日々予測と実績の差異を分析・評価して対応していかなくてはなりません。飲食店や個人サービスなどは通常、販売した時点で収入となりますが、製造業・卸売業・建設業などは、製品納品・工事完成から代金受領まで一定期間要するのが業界の慣習となっています。このような場合は、資金繰り表で管理しておかなければ、利益を生み出しているながらも現金が不足してしまう「黒字倒産」に陥ってしまう可能性があります。「勘定あっても銭足らず」とならないように、しっかりと資金繰り・現金残高の管理をしていきましょう。

※小売業の場合でも、ネット通販やカード払い、テナントとの契約によっては売上が販売した時点で収入とならない可能性があります。契約内容・回収期間などを確認し、余裕のある資金繰りを組み立てましょう。

### 備 考

- 店舗売上の一部 (30%) がカード支払と仮定  
⇒ 1ヶ月後に回収予定 (113千円)
- ネット販売は、売掛金回収  
⇒ 2ヶ月後に回収予定 (624千円)
- 仕入れは開業時現金仕入れ、開業後は買掛金仕入れ
- 借入金返済は10月から開始



## ■創業支援メニュー

青森県信用保証協会では、創業前の創業計画作成や資金調達の相談はもちろん、創業後のアフターフォローまで様々なかたちであなたをしっかりサポート！  
まずは、お気軽に「創業サポート窓口」へご相談ください！

### 創業サポート窓口

#### 創業支援チームが支援

これから創業される方や創業後5年未満の方を対象に、創業前の一般的なご相談から、計画書作成の相談、資金調達の相談等を中小企業診断士等の経験豊富な職員がサポートします。

#### 外部専門機関と連携し支援

外部専門機関と連携して商品開発・労務・金融等を含む創業計画書の作成をサポートします。創業に関するサポート窓口を常設しております。お気軽にご利用ください。

## 1. 創業計画の作成支援

### 創業支援チームによる支援

当協会の中小企業診断士等の経験豊富な職員により創業支援チームを構成しており、創業計画書の作成サポートの他、創業資金の調達に関するサポートを提供しております。  
また、事業開始後も様々なニーズに応じた金融・経営両面を継続的にサポートします。

### 個別相談会による支援

財団 21 あおもり産業総合支援センターとの事業連携※1に基づき、同機関に所属するインキュベーションマネージャー※2との個別相談会を実施しております。

- ※1 他連携機関：AOMORI STARTUP CENTER、ひろさきビジネス支援センター、はちのへ創業・事業承継サポートセンター、五所川原創業・事業継承支援センター
- ※2 インキュベーションマネージャー：創業・起業志望者を、構想、企画の段階から創業・起業に至るまで一貫して支援する専門家です。

#### <対象者>

1. 当協会を利用している創業5年未満の中小企業者
2. 創業予定で今後当協会の利用が見込まれる方

### 専門家派遣事業による支援

創業者及び中小企業者に対し、外部専門家（中小企業診断士等）を派遣し各種計画策定や創業時作成の創業計画の見直し、創業後5年未満の方の経営改善に関するサポート等をいたします。

#### <対象者>

1. 当協会を利用している創業後5年未満の中小企業者
2. 創業予定で今後当協会の利用が見込まれる方

#### <支援内容>

創業計画等に関する診断・助言、創業計画の見直し

## 2. 創業資金の調達



事業を始めるためには、お金が必要です。自己資金で賄えない場合、足りない資金を補わなければなりません。

創業する方にとって創業時の資金調達は、最初に立ち足るハードルではないでしょうか？

青森県信用保証協会では、創業予定者、創業間もない方がご利用いただける有利な融資保証制度をご用意しております。

### 創業にかかる融資保証制度「サクセス」 & 「サクセスF」

#### おすすめポイント①

創業計画の作成・創業資金の調達・創業後のサポートまでワンストップでご提供！

#### おすすめポイント②

融資額上限 1,000 万円までご利用可能。金利は固定 1.7% でしかも信用保証料は不要。

#### おすすめポイント③

創業後間もない方であればご利用可能。創業後の追加資金にもお応えいたします！

- 本制度は、青森県と市町村が保証料を補助する制度です。各市町村により、各要件の取扱が異なる場合がありますので、保証制度詳細に関するご照会については、当協会ホームページまたは相談窓口および最寄りの金融機関にご確認ください。
- 次の場合は金利の優遇がございます。条件等については窓口にてご確認ください。
  - ・申込人が女性、UIJ ターンの場合、年 1.5%
  - ・三者連携協定（21 あおもり産業総合支援センター、青森県産業技術センター、当協会）に関する融資を受ける場合、年 1.6%
  - ・各市町村が設置する創業相談窓口を利用して融資を受ける場合、年 1.6%
- ご依頼になる金融機関及び当協会の所定の審査があり、審査の結果ご依頼に添えない場合があります。また、上記制度の要綱・要領に合致しない事業である場合や、制度の消化状況により、ご利用いただけない場合があります。



↑リーフレット他、創業相談・支援ページはこちら（当協会 HP）

## 3. 商品開発等の技術支援

創業するにあたり独自の商品を開発し販売したい。でも、どこに相談すればいいのかわからない・・・ご安心ください！青森県信用保証協会では、商品開発等の技術支援や販路開拓等に関する支援についても対応いたしております。お気軽にご相談ください。

### 公的専門機関による「三者連携」

#### こんな方が利用が可能です！①

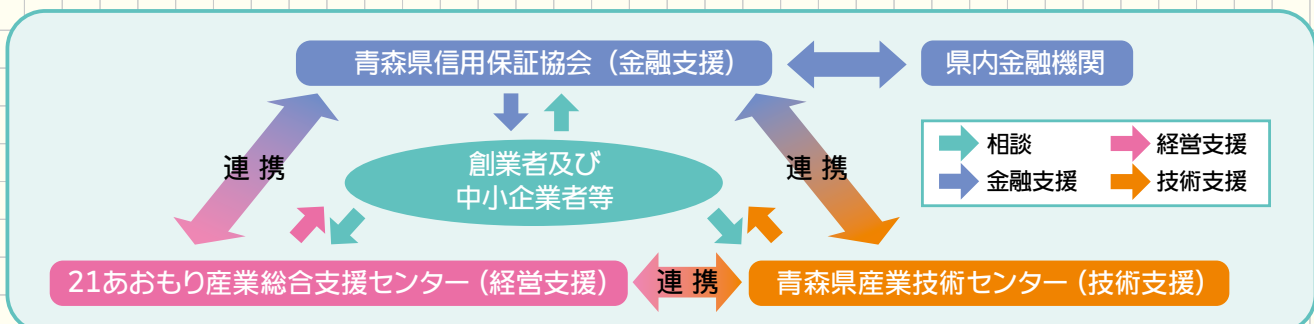
製品開発した石鹸の売り先や販売する「仕掛け」を考えたい。  
→「経営支援」について 21 あおもり産業総合支援センターに所属する専門家のアドバイスを受けることが可能です。

#### こんな方が利用が可能です！②

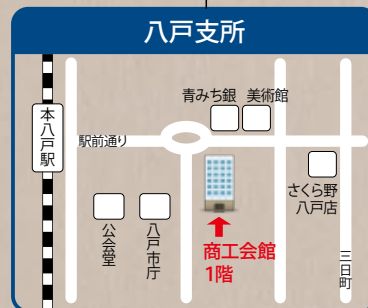
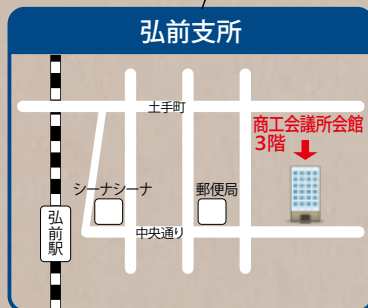
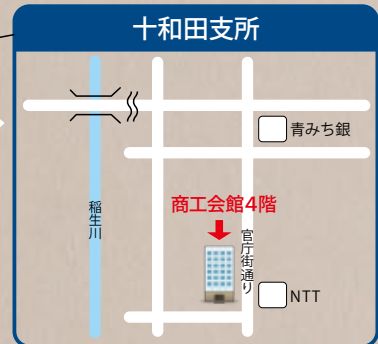
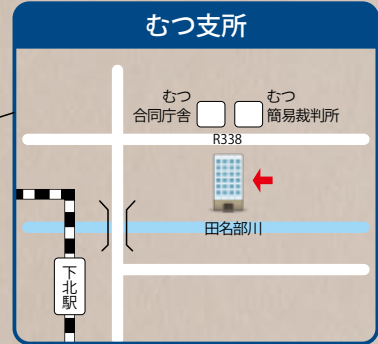
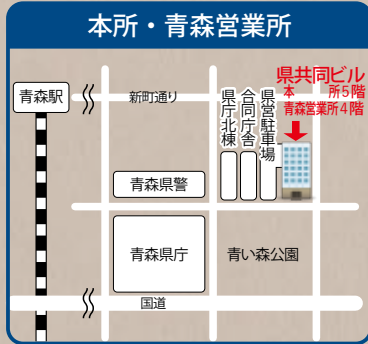
アレルギーの方でも使える自社ブランドの石鹸を作りたいが、成分分析のための設備を持ち合わせていない。  
→「技術支援」について青森県産業技術支援センターの成分分析装置をご利用いただけます。

#### こんな方が利用が可能です！③

販路開拓した石鹸を量産するための設備投資や販売を行うための運転資金を調達したい。  
→「金融支援」について当協会から県内金融機関を紹介して具体的な融資相談が可能です。



# 創業は信用保証協会へ！



お問い合わせは「創業サポート窓口」又は、最寄りの青森営業所・各支所の窓口にお問い合わせください。

**受付時間** 月曜～金曜 9:00～17:00 (休日を除きます)

**各相談窓口**

創業サポート窓口	〒030-8541 青森市新町 2-4-1 (県共同ビル 5F)	TEL 017-723-1356
青森営業所	〒030-8541 青森市新町 2-4-1 (県共同ビル 4F)	TEL 017-723-1353
弘前支所	〒036-8354 弘前市上鞆師町 18-1 (商工会議所会館 3F)	TEL 0172-32-1331
八戸支所	〒031-0076 八戸市堀端町 2-3 (商工会館 1F)	TEL 0178-24-6181
五所川原支所	〒037-0052 五所川原市東町 17-5 (商工会館 4F)	TEL 0173-35-4121
十和田支所	〒034-0082 十和田市西二番町 4-11 (商工会館 4F)	TEL 0176-23-4331
むつ支所	〒035-0073 むつ市中央 1-4-6	TEL 0175-22-1204



中小企業者の活力ある未来へ確かなサポート  
**青森県信用保証協会**  
 Credit Guarantee Corporation of Aomori.-Ken

令和8年4月発行