

新たに事業を始めるみなさまへ

創業の手引

夢を叶える人になる。



お問い合わせ先

「0」から始まるご相談

創業ホットライン

事業資金相談ダイヤル

行こうよ! 公庫

 0120-154-505

※自動応答で『0』を選択してください。※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

※受付時間 平日 9:00~19:00 (国民生活事業)



日本政策金融公庫
国民生活事業

目次

I 創業するみなさまへ

1 創業前のチェックポイント・・・・・・・・・・ 3

2 創業計画書の作成状況・・・・・・・・・・ 7

3 創業計画書の作り方・・・・・・・・・・ 8


4 創業計画書の記入例・・・・・・・・・・ 9

5 創業動機・事業経験・・・・・・・・・・ 11


6 商品・サービスの内容・・・・・・・・・・ 12

7 販売計画・・・・・・・・・・ 13

8 仕入計画・・・・・・・・・・ 14

 豆知識——出店場所の選定


9 資金計画・・・・・・・・・・ 15

 豆知識——自己資金の目安

10 売上予測・・・・・・・・・・ 17

11 収支計画・・・・・・・・・・ 19

12 返済計画・・・・・・・・・・ 20

 豆知識——減価償却費

13 事業形態・・・・・・・・・・ 23

14 許認可手続き・・・・・・・・・・ 24

15 創業にともなう届出・・・・・・・・・・ 25

16 経理・・・・・・・・・・ 27

17 税金・・・・・・・・・・ 28

18 資金繰り・・・・・・・・・・ 29

 豆知識——頼れる資金調達先

19 従業員の採用・・・・・・・・・・ 31

日本政策金融公庫を利用した
創業者からのメッセージ・・・・・・・・・・ 32

II 事業計画のたて方

III 創業の基礎知識

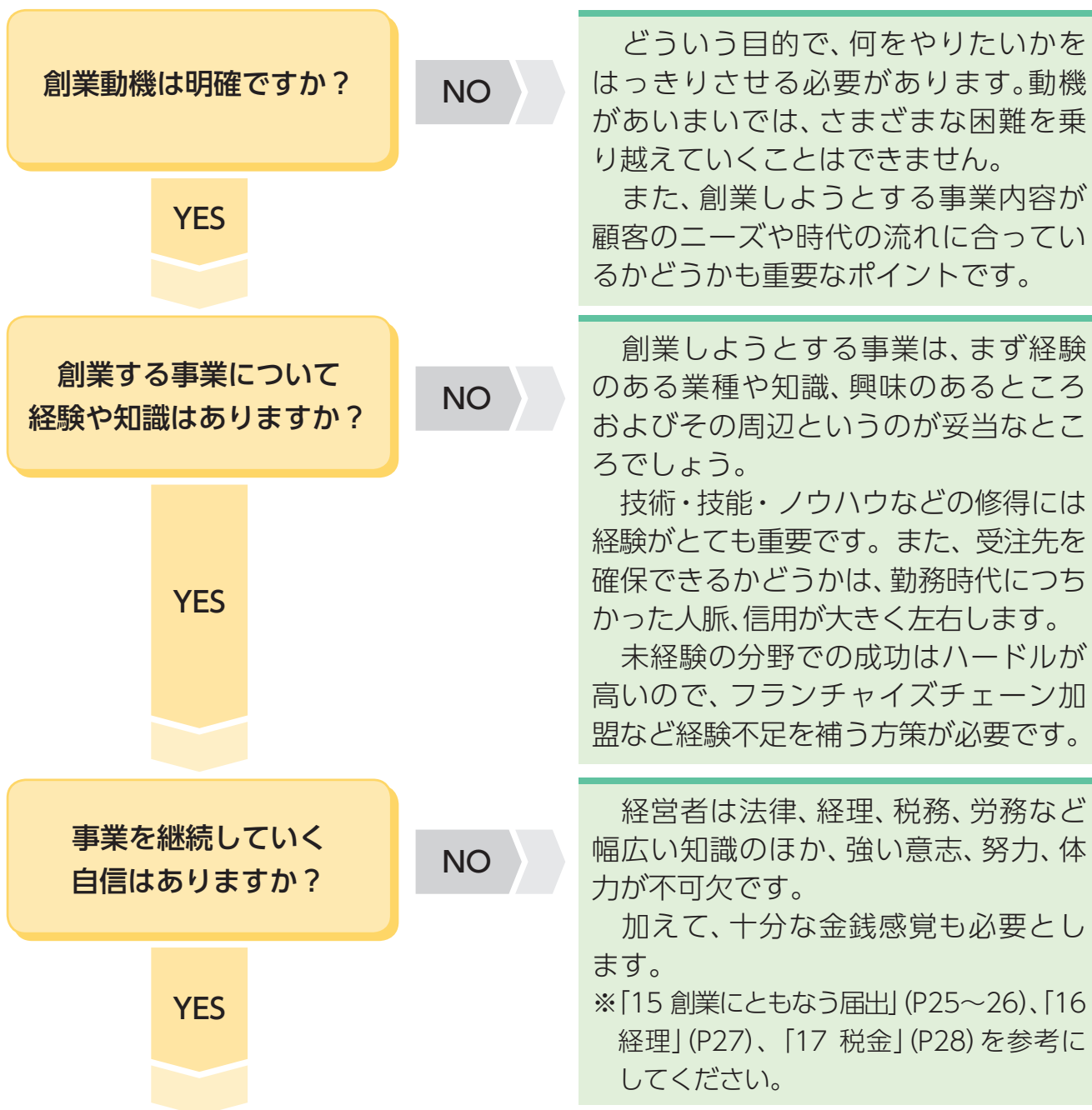
I

創業するみなさまへ

1

創業前のチェックポイント

創業を思いついた日から実際に創業するまでの間に、準備することがいくつもあります。事前にどれくらい検討し、準備したかが創業後の経営を左右します。次のフローチャートで確かめてみましょう。





家族の理解はありますか？

NO

身近な家族の理解が得られないようでは、事業に対する意欲が疑われても仕方がありません。

信頼できる協力者としての家族は、困難を乗り越えていくときの支えになってくれます。

YES

創業場所は決まっていますか？

NO

業種によってはどこで創業するかが重要となります。一般的に立地条件の良い場所は費用負担が重いので、採算面について慎重に検討しなければなりません。

また、所有物件の活用や立地条件にマッチした商品やサービスの提供についても検討してみましょう。

※「豆知識 出店場所の選定」(P14)を参考にしてください。

YES

必要な従業員は確保できますか？

NO

必要とする人材像を明確にし、早めにあたりをつけます。優秀な人材を採用するには、何らかの魅力づくりが必要です。事業が軌道に乗るまで、人件費は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。

※「19 従業員の採用」(P31)を参考にしてください。

YES

セールスポイントはありますか？

NO

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

同業他社にはない独自性や新規性が求められます。

YES

売上高や利益などを
予測してみましたか？

NO

売上(収入)は多めに、支出(費用)は少なめにといた甘い見通しになりがちなもの。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てみましょう。

YES

自己資金は準備して
いますか？

NO

事業を早めに軌道に乗せるためには、借入金は少ないに越したことはありません。借入金の返済負担は、事業の採算性をそこねることがあります。

創業を思ったら、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。

また、創業資金の借入に際しては、保証や担保などが必要な場合があります。あらかじめ条件をチェックしておいたほうがいいでしょう。

※「豆知識 自己資金の目安」(P16)を参考にしてください。

YES

事業計画として
まとめてみましたか？

NO

自分の描く事業のイメージを具体的に文字や数字で確かめてみましょう。

創業計画書は借入の際の説明資料として必要ですが、自分のやりたいことが実現可能なかを明らかにすることにも役立ちます。

※「4 創業計画書の記入例」(P9~10)を参考にしてください。

YES

準備は完了。創業に向けてスタートしましょう。

準備に不安がある方は、次項から順に読み進んで不安を解消しましょう。

II

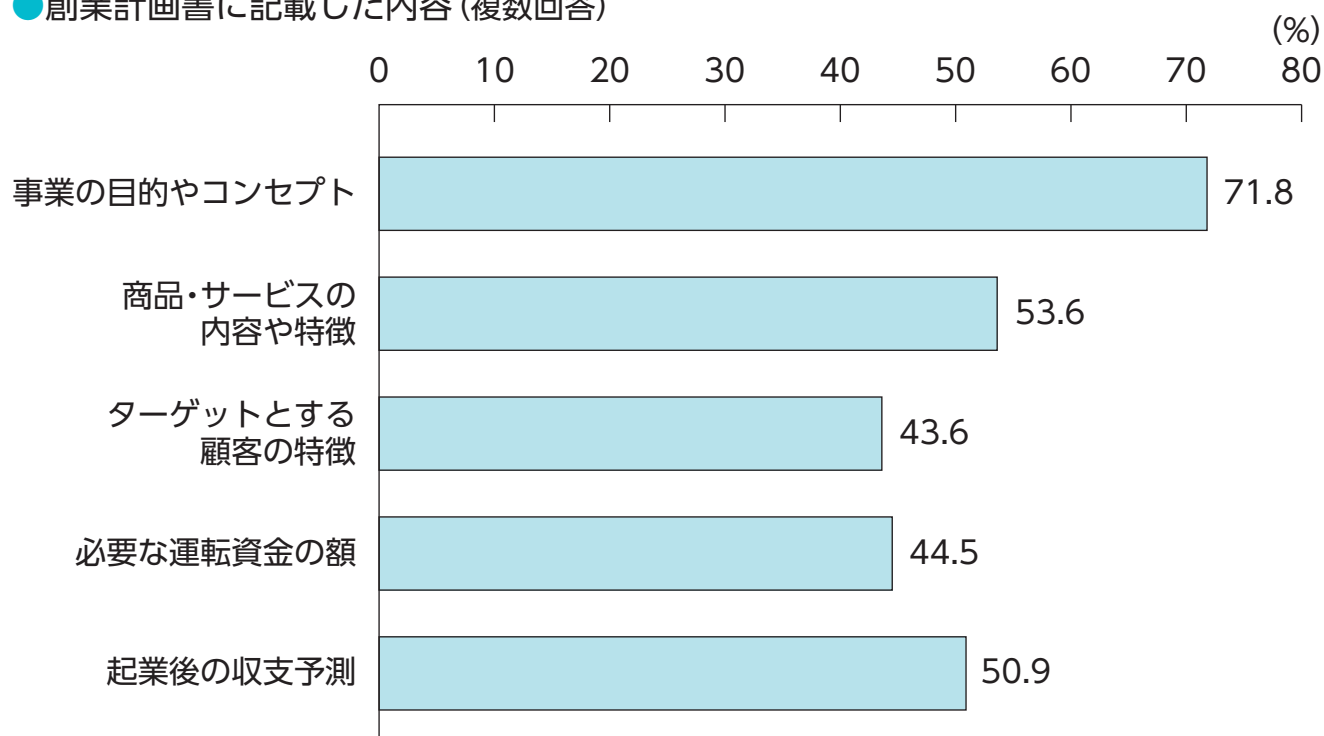
事業計画のたて方

2

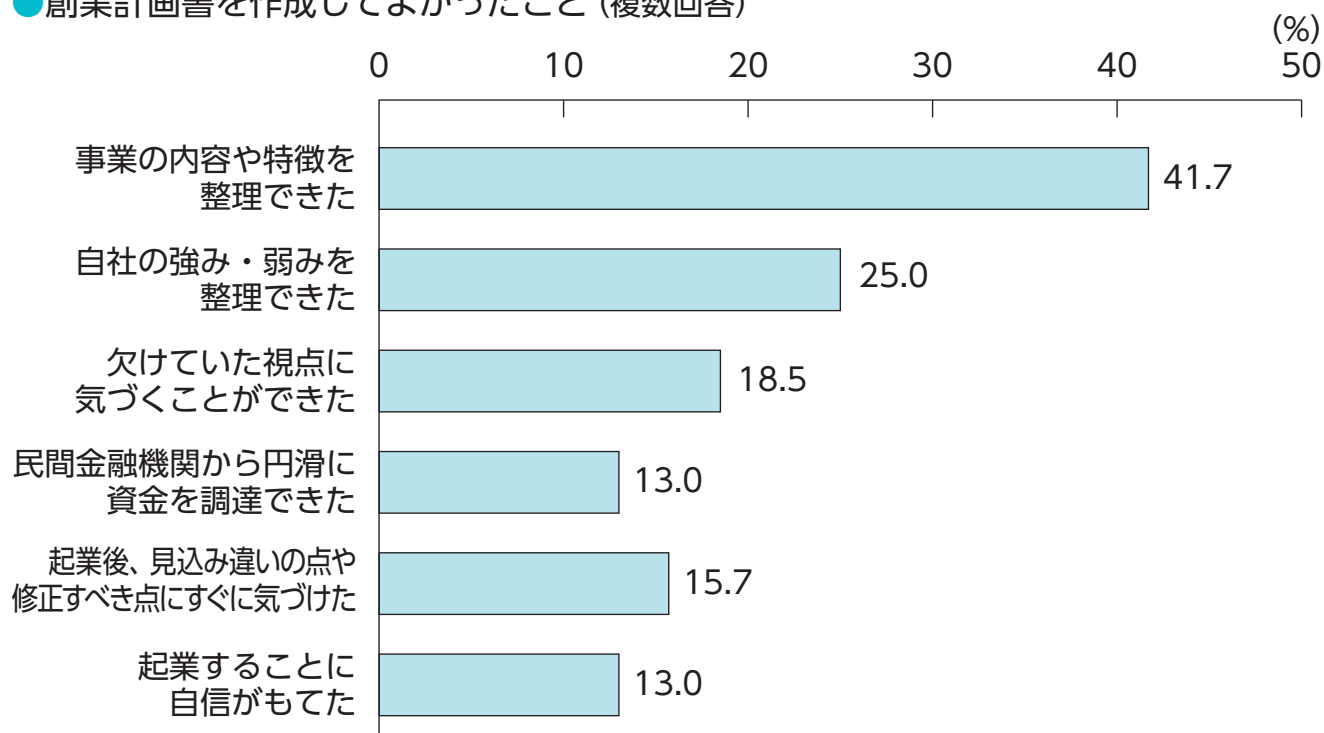
創業計画書の作成状況

? 創業計画書を作成した人たちの声を教えてください。

● 創業計画書に記載した内容 (複数回答)



● 創業計画書を作成してよかったこと (複数回答)



(日本政策金融公庫 調査月報 2015年7月号より抜粋)

3

創業計画書の作り方

? 創業計画書の作り方を教えてください。

思い描いた事業をいかにして実現していくかを表したものが創業計画書です。

創業計画書は、金融機関や事業の協力者への説明の際に必要となります。また、事業が本当に実現可能なのかを自分自身で確認するためにも、創業計画書の作成は必要なのです。

何度か書き直すことによって、自分が本当にやりたいことや成功の見込みなどがはっきりとしてきます。

創業計画書作成の手順

1 全体の構想、 事業イメージ

- 創業動機、事業の目的、将来的なビジョン
どういう目的で何をやりたいかをはっきりさせます。事業に対する考え方や熱意、将来的な事業展開を説明します。
- 市場調査
これから始める事業の市場規模、将来性、事業を取り巻く環境等を調べ、事業内容の裏付けとします。

2 具体的な 事業内容

- 提供する商品、サービス、技術やそれらの提供方法にどのような特徴があるのか、また、それが顧客のニーズにマッチしたものであるかを説明します。
※「7 販売計画」(13ページ)、「8 仕入計画」(14ページ)を参考にしてください。

3 創業時の 資金計画

- 借入については、必ずしも希望どおりの資金調達ができるとは限りません。中古設備を購入した場合やリースを活用した場合など、いくつかのケースを想定しておく、いざというときに慌てないですみます。
※「9 資金計画」(15ページ)を参考にしてください。

4 収支計画

- 創業当初の収支予測と軌道に乗った後の収支予測をたてましょう。
※「10 売上予測」(17～18ページ)、「11 収支計画」(19ページ)を参考にしてください。

4

創業計画書の記入例

? 創業計画書はどのように書けばよいですか。

設備資金については、見積書などを添付してください。

創業のきっかけ、経歴、技術、事業の特徴や立地条件などのポイントを記入してください。

販売先・仕入先との結びつきなどがあれば記入しましょう。契約書・注文書などがあれば添付してください。

販売・仕入条件について確認しておく必要があります。

創業計画書 【記入例】 [平成 ○ 年 ○ 月 ○ 日作成]

お名前 ○○○○

1 創業の動機 (創業されるのは、どのような目的、動機からですか。)

- 自分の経験を生かしたい。
- かねてから自分の店をもつことが夢だった。
- ○○駅の近くに良い店舗が見つかったため。

2 経営者の略歴等 (略歴については、勤務先名だけでなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。)

年月	内容	公庫処理欄
H○年○月	○○服飾専門学校卒	
H○年○月～	(株)○○衣料(婦人服卸) 5年勤務	
H○年○月～	(株)フティック○○(婦人服小売) 7年勤務 (現在の月給25万円)	
H○年○月	退職予定 (退職金30万円)	

過去の事業経歴

- 事業を運営していたことはない。
- 事業を運営していたことがあり、現在もその事業を続けている。(⇒事業内容:)
- 事業を運営していたことがあるが、既にその事業をやめている。(⇒やめた時期: 年 月)

取得資格 特になし 有 (番号等)

知的財産権等 特になし 有 (申請中 登録済)

3 取扱商品・サービス

取扱商品の内容	数量	価格	売上シェア	公庫処理欄
① 婦人服	約50点揃える。	価格3,000円～20,000円	(売上シェア 60%)	
② 子供服	約30点揃える。	価格2,000円～15,000円	(売上シェア 30%)	
③ その他(アクセサリーなど)	価格500円～		(売上シェア 10%)	

セールスポイント

- トータルコーディネートができるよう、アイテムごとの組み合わせを重視した品揃えにする。また、子供向けには、親とお揃いの服を揃えるなど親子でコーディネートを楽しめるようなアイテムを提供する。
- 子育て世代の30代前後の女性がメインターゲット。

販売ターゲット・販売戦略

- ターゲットとなる子育て世代の流入が多い○○駅近くに店舗を構えて需要を取り込む。

競合・市場など企業を取り巻く状況

4 取引先・取引関係等

フリガナ 取引先名 (所在地等(市区町村))	シェア	掛取引の割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
一般個人 ()	100%	%	即日 日毎 日回収	
()	%	%	日毎 日回収	
ほか 社	%	%	日毎 日回収	
カ)○○イリョウ (株)○○衣料(元勤務先) (○○区○○)	50%	100%	末日 翌月末 日支払	
カ)××ショウテン (株)××商店(現勤務先の仕入先) (○○区○○)	50%	100%	末日 翌月末 日支払	
ほか 社	%	%	日毎 日支払	
外注先 ()	%	%	日毎 日支払	
ほか 社	%	%	日毎 日支払	
人件費の支払	末日	翌月15日	日支払 (ボーナスの支給月 月、 月)	

事業を始めるにあたっての計画をまとめてください。記入例と作成のポイントは、次のとおりですので参考としてください。

(創業計画書および記入例は、ホームページからダウンロードできます。)

改装費はこの欄に含めます。

金額は一致します。

返済方法など借入条件について検討しておく必要があります。

17~18ページなども参考に算出しましょう。

売上原価については、業界平均などをもとに算出しましょう。

人件費は、従業員数もわかるようにしてください。

支払利息(月間)は、「借入金×年利率÷12カ月」で算出します。

その他の経費は、具体的に算出してください。

借入金の返済元金はここから支払われることとなります。
個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

☆ この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。
 ☆ なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
 ☆ お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
 ☆ この書類に代えて、お客様ご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

5 従業員

常勤従業員の人数 (法人の方のみ)	人	従業員数 (3ヵ月以上継続雇用者※)	1人	(うち家族従業員)	0人
				(うちパート従業員)	1人

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

6 お借入の状況 (法人の場合、代表者の方のお借入)

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
〇〇銀行△△支店	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input checked="" type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	76万円	24万円
	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円
	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円

7 必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金額	調達の仕方	金額
店舗、工場、機械、車両など (内訳) ・内装工事費 ・備品類 ・商品棚 ・保証金	〇〇社 〇×社 △△社	620万円	自己資金	250万円
		400万円	親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
		50万円		
		80万円		
		90万円		
			日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 元金7万円×86回(年〇.〇%)	600万円
			他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
商品仕入、経費支払資金など (内訳) ・商品仕入 ・広告費等諸経費支払		230万円		
		200万円		
		30万円		
合計		850万円	合計	850万円

8 事業の見通し(月平均)

	創業当初	1年後 又は軌道に乗った後 (年 月 頃)	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。
売上高①	195万円	234万円	<創業当初> ①売上高 7,500円(平均単価)×10人/日×26日=195万円
売上原価② (仕入高)	117万円	141万円	②原価率 60%(勤務時の経験から)
経費	人件費(注)	11万円	③人件費 アルバイト1人 時給800円×5時間/日×26日=11万円 家賃 15万円
	家賃	15万円	支払利息 600万円×年〇.〇%÷12ヵ月=2万円
	支払利息	2万円	その他 リース料、光熱費、通信費等 11万円
	その他	11万円	<創業1年後(軌道に乗った後)> ①創業当初の1.2倍(勤務時の経験から)
	合計③	39万円	49万円
利益 ①-②-③	39万円	44万円	(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。

9 自由記述欄 (追加でアピールしたいこと、事業を行ううえでの悩み、欲しいアドバイス等)

ほか参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください。
(日本政策金融公庫 国民生活事業)

5

創業動機・事業経験

? 創業への想いや事業経験の伝え方を教えてください。
ください。

【創業動機】

創業への想いを読み手に伝えることは、創業計画の内容を理解してもらう第一歩です。

次の項目をチェックしてみましょう。

- 創業は思いつきではなく、以前から考えていたことですか？
- 創業することによって実現したいことは、明確になっていますか？
- 創業することに対して家族や周囲の理解はありますか？
- 創業後に困難が待ち受けていても、それに打ち克つ強い気持ちを持っていますか？

【事業経験】

創業する事業の経験が豊富にあれば、事業の成功確率を高めることができます。

次の項目をチェックして、確かな経験を積んでいるか確認してみましょう。

- 必要なスキルを身につけるための十分な勤務を積んでいますか？
- 経営者になるための知識・人脈は、ありますか？
- 勤務時代に任されていたこと（担当業務、役職等）や実績はきちんと答えられますか？
- これまでに勤務先を変更したことがある場合、その理由を説明できますか？

6

商品・サービスの内容

？ 取扱商品やサービスを検討する際に、
気をつけることはありますか？

創業後に取扱う商品やサービスの中身を検討し、分かりやすい形で伝えることは、創業計画の根幹を成すものです。対象とする顧客や立地条件にマッチした商品・サービスになっているか、よく考えてみましょう。

また、今は同じような商品やサービスを提供する競合（ライバル）が数多くなっています。セールスポイントを特徴あるものとし、磨きあげることは、創業後の競争に勝ち残っていくための、大きな要素となります。

(よくあるケース)

3 取扱商品・サービス

取扱商品 サービスの 内容	① 婦人服	(売上シェア 60 %)
	② 子供服	(売上シェア 30 %)
	③ その他(アクセサリなど)	(売上シェア 10 %)
セールスポイント	婦人服は、スカートやブラウスなど、多くの種類を揃える。 子供服は、女の子向けのものを中心にする。	

(修正例)

3 取扱商品・サービス

取扱商品 サービスの 内容	① 婦人服	(売上シェア 60 %)
	約50点揃える。価格3,000円～20,000円	
	② 子供服	(売上シェア 30 %)
セールスポイント	約30点揃える。価格2,000円～15,000円	
	③ その他(アクセサリなど)	(売上シェア 10 %)
	付近の同業店で取扱っていない輸入小物価格500円～	
婦人向けにはトータルコーディネートができるよう、商品ごとの組み合わせを重視した品揃えにする。 また、子供向けには、親とお揃いの服を揃えるなど、親子でコーディネートを楽しめるような商品を提供する。		

商品の内容を分かりやすく記載し、セールスポイントも明確化

7

販売計画

? 販売についての検討項目を教えてください。

販売計画は経営戦略の重要な項目です。綿密な検討を必要とします。

主な検討項目は次のとおりです。各項目は互いに関連しているので十分に検討しましょう。

①だれが	必要な売上高を確保するためには、従業員を必要とするのか、家族のみでよいのか検討します。
②だれに	どのような顧客層をターゲットにするのか明確にします。顧客層をどこにしばり込むかによって、客単価や商品の品ぞろえが違ってきます。
③どのように	対面販売にするのか、セルフサービスにするのか、通信販売にするのかなど、どのような販売方法をとるのか検討します。
④どこで	業種や顧客層にマッチした立地を選びます。また、立地条件に合った取扱商品、販売条件などについても検討します。
⑤販売条件は	現金なのか、掛け売りなのかなど、どのような条件で販売するのか検討します。
⑥時間は	営業時間をどうするのか検討します。

製造業など販売先（受注先）が特定される場合は、次の点についても考えておきましょう。

- 相手が信用のおける企業かどうか
- 継続した受注の確保が可能かどうか、自分の技術力に合っているか
- 掛け売りの場合は、回収条件がどうなっているか

8

仕入計画

? 仕入についての検討項目を教えてください。

仕入は、販売（売上）や利益にも直接影響する大切な項目です。
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どうか検討します。
②どこから	必要な時期に、必要な商品を、安定して供給してくれる仕入先の確保が必要です。
③どんな条件で	現金なのか、買掛は可能か、支払サイトはどうなっているのか確認します。
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。

豆知識 出店場所の選定

業種によっては、店舗や事務所の立地も事業の成否を左右する重要なポイントとなります。

一般的に立地の良い場所は地価や家賃が高く、その負担で採算が合わなくなる危険性があります。出店場所の選定にあたっては、資金計画、販売戦略等を考慮して検討しましょう。

- 資金的に無理のない物件（場所）か
- 自己の所有する土地・建物の活用について検討したか
- 立地条件にマッチした商品やサービスを提供できるか
- 不利と思われる立地の場合は、それを補う工夫ができるか

9

資金計画

? 資金計画のたて方を教えてください。

創業にあたっては、資金がいくら必要で、それをどう調達するかを検討しなければなりません。これを資金計画といいます。

創業に必要なすべての資金と、その調達方法について下の表を参考にまとめてみましょう。

● 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、工場、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
			日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入	万円
			他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円		
合計		* 万円	合計	* 万円

* 必要な資金の合計と調達の方法の合計の金額は一致させてください。

※ 「4 創業計画書の記入例」(9～10ページ)を参考にしてください。

ゆとりをもった
計画で。

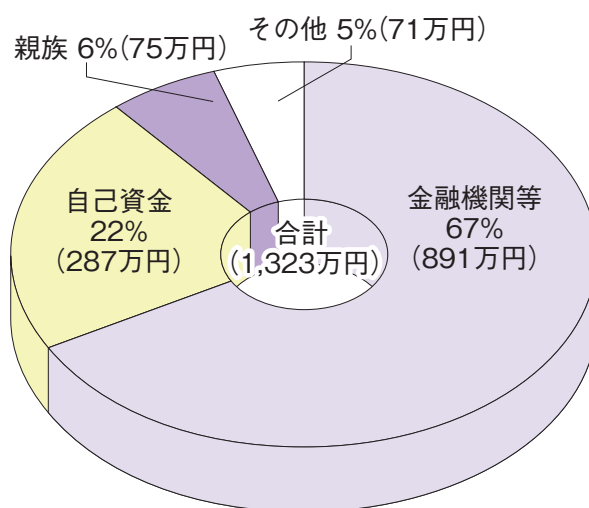


豆知識 自己資金の目安

新たに事業を始めようとする場合、「自己資金はどれくらいあればよいか」ということが心配になります。日本政策金融公庫総合研究所の「2017年度新規開業実態調査」のデータによると、創業資金調達総額に占める自己資金の割合は、22%となっています。自己資金以外には、金融機関等からの借入金が67%、親族からの出資または借入金が6%、その他が5%となっています。その他とは知人からの出資または借入金などです。

同調査によると事業開始からおよそ1年間のうちに黒字基調となった企業は約62%という結果がでています。借入金に依存した資金計画で創業した場合、毎月の返済額は、当然大きくなりますが、思ったように売上が上がらないことや予想外の出費で資金繰りが苦しくなる場合があります。自己資金と借入金のバランスを考え、ゆとりを持った資金計画をたてることが大切です。

● 創業資金の調達先



10

売上予測

? 売上予測の方法を教えてください。

主な売上予測の方法は次のとおりです。業種の特徴を考え最も適した方法を選び、検討してみましょう。

また、検討に際しては、地域事情を加味するなど、多角的に売上高を予測することが大切です。

1

販売業で店舗売りのウェイトが大きい業種(コンビニエンスストアなど)

〈算式〉 1m^2 (または1坪)当たりの売上高 × 売場面積

[例] 業種：コンビニエンスストア

- ・ 売場面積 100 m^2
- ・ 1 m^2 当たりの売上高(月間)約16万円

(「小企業の経営指標」による業界平均から算出)

売上予測(1ヵ月) = $16\text{万円} \times 100\text{m}^2 = 1,600\text{万円}$

2

飲食業、理・美容業などサービス業関係業種

〈算式〉 客単価 × 設備単位数(座席) × 回転数

[例] 業種：理髪店

- ・ 理髪椅子 2台
- ・ 1日1台当たりの回転数 4.5回転
- ・ 客単価 3,950円 月25日稼働

売上予測(1ヵ月) = $3,950\text{円} \times 2\text{台} \times 4.5\text{回転} \times 25\text{日} = 88\text{万円}$



3 労働集約的な業種(自動車販売業、化粧品販売業、ビル清掃業など)

〈算式〉 従業員1人当たりの売上高 × 従業員数

[例] 業種：自動車小売業

・従業員 3人

・従業員1人当たりの売上高(月間)約278万円

(「小企業の経営指標」による業界平均から算出)

売上予測(1ヵ月) = 278万円 × 3人 = 834万円

4 設備が直接売上に結びつき、設備単位当たりの生産能力がとらえやすい業種(部品加工業、印刷業、運送業など)

〈算式〉 設備の生産能力 × 設備数

[例] 業種：部品(ボルト)加工業

・旋盤 2台

・1台当たりの生産能力 1日(8時間稼働)当たり500個

・加工賃@50円 月25日稼働

売上予測(1ヵ月) = 50円 × 500個 × 2台 × 25日 = 125万円

※1㎡当たりの売上高や従業員1人当たりの売上高などについては、「小企業の経営指標」を日本公庫ホームページで調べることができます。

11

収支計画

? 収支計画のたて方を教えてください。

新たに事業を始めようとする方にとっては、「これから始める事業は、どれくらいの利益がでるのか」という点が、一番気にかかるところでしょう。創業後の収支の見込みを収支計画といいます。

予測にあたっては「経営環境」、「業界事情」、「設備能力」、「競合状況」、「価格の推移」などについて総合的に検討してください。

下の表を参考に収支の見込みを検討してみましょう。

● 創業後の見通し（月平均）

		創業当初	軌道に乗った後
売上高 ①		万円	万円
売上原価 ②		万円	万円
経費	人件費	万円	万円
	家賃	万円	万円
	支払利息	万円	万円
	その他	万円	万円
	合計 ③	万円	万円
利益 ①－②－③		万円	万円

※ 「4 創業計画書の記入例」（9～10ページ）を参考にしてください。

12

返済計画

? 返済計画のたて方を教えてください。

利益の中から借入金の返済が行われます。しかし、税金を支払ったり、個人の場合は生活費なども必要なので、利益のすべてを返済に充てることはできません。

下の損益計算書をもとに、無理のない返済が可能か、生活のめどがたつか十分に検討してください。

● 損益計算書

科目	内容・留意点等	
売上高 (売上予測高)	あなたのたてた売上予測高を計上します。さまざまな観点から達成可能な売上高を予測してください。	
売上原価 (仕入)	原価は一般的には「売上高×原価率」で求めます。 原価率は業種や商品などによって異なりますが、業界平均値をもとにあなたの考えている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。 減価償却費については次のページに解説してあります。 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。	
税引前利益	「営業利益 + 営業外収入 - 営業外費用」で算出します。	
法人税等充当額	「税引前利益 × 50%」が目安です。この科目は法人の場合です。	
当期利益②	「税引前利益 - 法人税等充当額」で算出します。	

返済財源

$$\text{返済財源③} = \text{減価償却費①} + \text{当期利益②}$$

収支見込 (資金収支)

$$\text{収支見込} = \text{返済財源③} - \text{借入金返済元金} - \text{家計費 (個人企業の場合)}$$



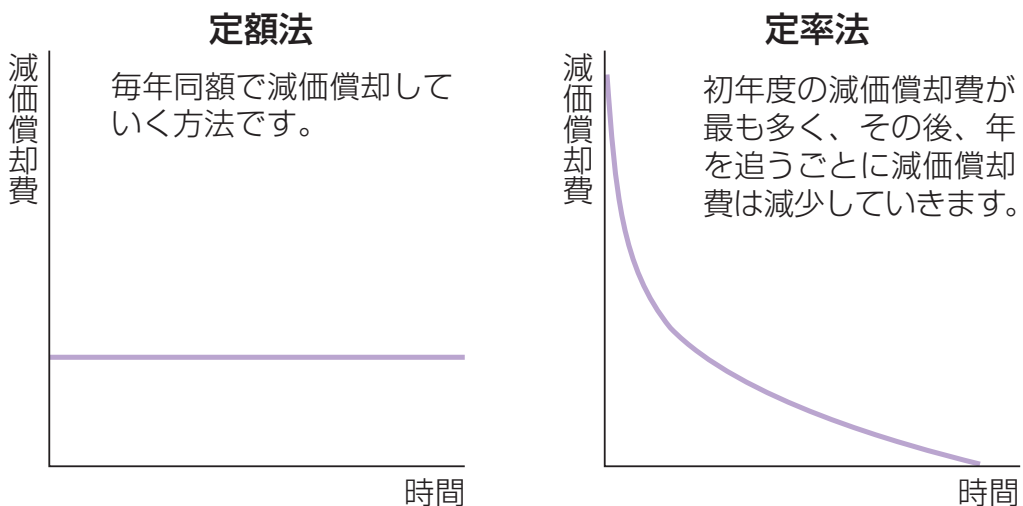
豆知識 減価償却費

機械などは使用や時間の経過とともに経済的価値が低下します。

機械などが使えなくなるまでの期間（耐用年数）、その価値の低下を必要経費とすることができ、これを減価償却費といいます。

減価償却が必要な主な固定資産は、建物、機械装置、車両運搬具、工具・器具・備品などです。

減価償却費の一般的な計算方法には、定額法と定率法があります。



定額法と定率法の選び方

どちらを採用しても減価償却費の最終的な合計額は同じですが、表にあるように定額法のほうが初期の費用負担は少なくなります。

原則として、個人の場合は定額法が適用されます。ただし、創業した翌年の3月15日までに所轄の税務署へ申請書を提出して、その承認を受ければ、定率法を選定することもできます。

（建物など一部定率法を選定できない場合があります。詳しくは所轄の税務署にお問い合わせください）

III

創業の基礎知識

13

事業形態

? 個人と法人ではどちらがよいですか。

事業形態を個人とするのか法人(会社)とするのかについては、事業規模、業種、将来をどう見込んでいるかなどによって異なります。

次の表を参考にどちらにするか検討しましょう。

	個人と法人の特徴の比較
創業手続	個人の場合は、簡単で費用もかかりません。 法人の場合は、設立手続に手間と費用がかかります。
信用	一般的には法人のほうが信用力に優れ、大きな事業をする場合や、取引先の開拓、従業員の確保といった面では有利といえます。
税金	事業所得が低い場合はあまり差はありません。所得が大きくなると法人のほうが節税効果が高くなります。
責任	個人の場合は、事業の成果はすべて個人のものとなりますが、事業に万一のことがあると、個人の全財産をもって弁済しなければなりません(無限責任)。 法人の場合は、法人と個人の財産は区別されており、法人を整理するときには、出資分を限度に責任を負います(有限責任(合資会社の社員の一部および合名会社の社員を除きます。))。ただし、代表者は取引に際し、保証をするケースがあり、この場合は保証責任を負います。

14

許認可手続き

? 許認可について教えてください。

一定の衛生水準や技術水準などを確保するという考え方から、法令により許可、認可、登録、免許、指定、届出および認証を必要とする事業が多くあります。たとえば、飲食店の場合は保健所の許可が必要ですし、酒類販売業では税務署の免許が必要です。

あなたが創業しようとする業種について、許認可が必要かどうか調べる必要があります。許認可が必要かどうかわからないときは、関係窓口や公庫にご照会ください。

主な関係窓口と許認可営業は、次のとおりです。

保 健 所	警 察 署	都道府県庁 およびその他官庁
<ul style="list-style-type: none">・ 飲食店営業・ 菓子製造業・ 食肉販売業・ 魚介類販売業・ 旅館業・ 理容業・ 美容業・ クリーニング業・ 医薬品等の販売業など	<ul style="list-style-type: none">・ マージャン店・ 古物商・ 警備業・ 指定自動車教習所など	<ul style="list-style-type: none">・ 酒類販売業・ 各種学校・ 旅行業・ 宅地建物取引業・ 建設業・ 運送業・ 人材派遣業・ 自動車整備業・ ガソリンスタンドなど

15

創業にともなう届出

? 創業にともなう届出について教えてください。

創業にともなう届出については、税務関係と社会保険関係とがあります。主な届出、内容などについては次の表を参考にしてください。

(1) 税務署等への届出と留意点

	届出先	種類	提出期限・留意点等
個人	税務署	①開業届出書	・事業の開始等の事実があった日から1ヵ月以内
		②青色申告承認申請書 (青色申告したいとき)	・原則、申告をしようとする年の3月15日まで
		③給与支払事務所等の開設届出書 (従業員などに給与を支払うとき)	・開設した日から1ヵ月以内
	各都道府県税事務所 (市町村役場)	事業開始等申告書など	・各都道府県等で定める日 (例えば東京都の場合は、事業を開始した日から15日以内)
法人	税務署	①法人設立届出書	・設立の日から2ヵ月以内 ・定款等の写しなどの定められた書類の添付が必要
		②給与支払事務所等の開設届出書 (従業員などに給与を支払うとき)	・開設した日から1ヵ月以内
		③たな卸資産の評価方法の届出書	・確定申告の提出期限まで
		④減価償却資産の償却方法の届出書	・確定申告の提出期限まで
		⑤青色申告承認申請書 (青色申告したいとき)	・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まで
	各都道府県税事務所 (市町村役場)	法人設立等申告書など	・各都道府県等で定める日

一部、上記以外に届出等が必要または不要な場合や、届出およびその期限等が異なる場合がございます。詳しくは各届出先にお問い合わせください。



(2) 社会保険関係の届出と留意点

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(法人の場合) 履歴事項全部証明書 または登記簿謄本 (個人の場合) 事業主の世帯全員の 住民票 など	<ul style="list-style-type: none"> ・法人の場合 常時従業員（事業主のみの場合も 含みます。）を使用するすべてが 加入 ・個人の場合（注） 常勤の従業員5人以上はすべて 加入（サービス業の一部等につい てはこの限りではありません。） 常勤の従業員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雇用保険適用事業所設置届 ②雇用保険被保険者資格取得届 など	<ul style="list-style-type: none"> ・個人、法人とも従業員を雇用する とき適用事業所となる ①設置の日の翌日から10日以内 ②資格取得の事実があった日の 翌月10日まで
労働基準監督署 など	労災保険 ①保険関係成立届 ②概算保険料申告書 など	<ul style="list-style-type: none"> ・適用事業所は雇用保険と同じ ①保険関係が成立した日の翌日 から10日以内 ②保険関係が成立した日の翌日 から50日以内

(注) 個人の事業主は、国民健康保険、国民年金の適用となります。届出先は市区町村役場です。

一部、上記以外に届出等が必要または不要な場合や、届出およびその期限等が異なる場合がございます。詳しくは各届出先にお問い合わせください。

16

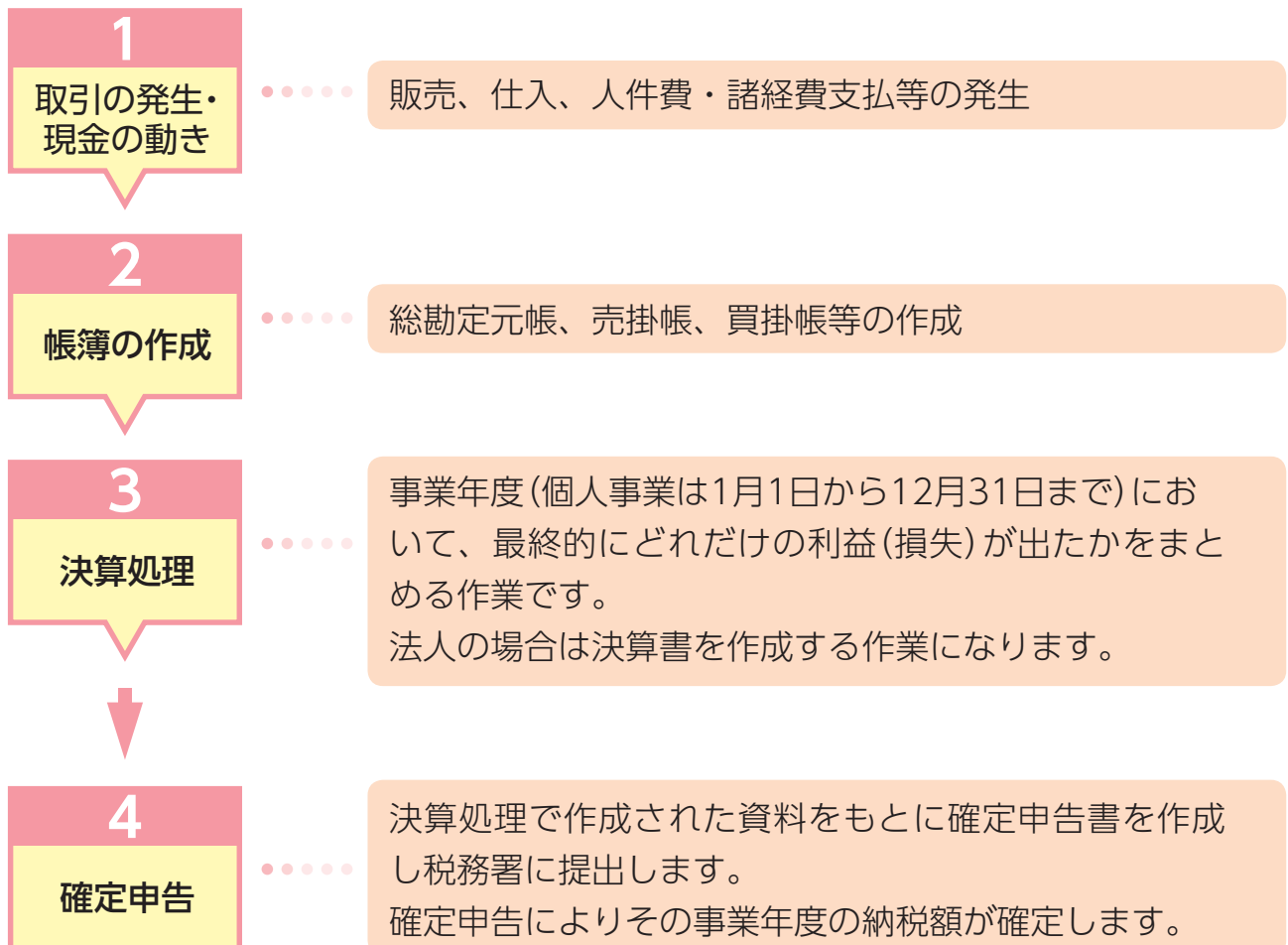
経 理

? 経理について教えてください。

経理は事業活動にともなう資金の流れを把握するためにあります。事業の実態を数字で把握することは、経営を正しく判断するために欠かせません。

経理の知識は、経営者にとって欠かすことのできないものです。

経理の流れ



実際の記帳、申告などで不明な点が生じた場合は、税理士などの専門家にお問い合わせるか、商工会議所・商工会、青色申告会、税務署で記帳相談などを受けるとういでしょう。

17 税金

? 事業所得にかかる税金について教えてください。

企業を取り巻く税金にはさまざまなものがあります。ここでは事業所得にかかる主な税金について簡単に説明します。詳しくはお近くの税務署、自治体または税理士などの専門家にお問い合わせください。

(1) 個人にかかる税金

	種類	税金の概要	申告手続き等
地方税	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日に税務署に申告します。
	個人住民税 ①道府県民税 ②市町村民税	均等額でかかる均等割と、前年の所得に応じてかかる所得割からなります。	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。 〔東京都の場合は、①は都民税、②は特別区内では特別区民税となります。〕
	個人事業税	原則事業所得金額に応じてかかります。	申告手続きは個人住民税と同じです。

(2) 法人にかかる税金

	種類	税金の概要	申告手続き等
地方税	法人税	所得金額に応じてかかります。	原則決算日の翌日から2ヵ月以内に本店所在地の税務署に申告します。
	法人住民税 ①道府県民税 ②市町村民税	資本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。	申告期限は法人税と同じです。 事業所等のある都道府県および市町村に申告します。 〔東京都の特別区内の会社〕は都民税となります。〕
	法人事業税	原則所得金額に応じてかかります。	原則決算日の翌日から2ヵ月以内に事業所等のある都道府県に申告します。

18

資金繰り

? 資金繰りについて教えてください。

資金繰りとは現金の出入り（収支）をチェックし、事業資金が不足しないよう調整することです。帳簿上もうかっているにもかかわらず、支払いに回す資金が不足してくると資金繰りは苦しくなります。

資金繰りが苦しくなる原因は主に次の点にあります。

- 売上があっても長期の回収条件であったり、受取手形での回収となったり、買掛金の支払期間が短くなったりして、回収と支払いのバランスが崩れる。
- 借入金の返済など、費用として計上されない現金での支出が多い。
- 必要以上に在庫を蓄えたり、運転資金を設備資金に流用したりして運転資金が減少する。

資金繰りを誤らないためには、運転資金にゆとりを持つことが大切です。次のような資金繰り表で運転資金の不足見通しを事前にチェックしましょう。

(資金繰り表の例)

ポイント

予想外の現金支出があります。

手順1

「決算書」「総勘定元帳」等を確認して、期首残高を記入します。

項目	月別	4月		5月		6
		予想	実績	予想	実績	予想
前月繰越高 A		0	0	3,700	2,388	3,100
収 入	現金売上	500	200	100	50	0
	売掛金回収	0	0	800	1,200	1,500
	受取手形入金・割引	0	0	0	0	0
	借入金	5,000	5,000	0	0	0
	雑収入等	100	88	150	53	100
収入合計 B		5,600	5,288	1,050	1,303	1,600
支 出	現金仕入	500	1,050	1,000	800	1,200
	買掛金支払	0	0	0	0	0
	支払手形決済	0	0	0	0	0
	給料・諸経費・その他の支払	1,000	1,450	250	355	250
	借入金返済	100	100	100	100	100
	生活費(個人企業の場合)	300	300	300	300	300
支出合計 C		1,900	2,900	1,650	1,555	1,850
翌月繰越高A+B-C		3,700	2,388	3,100	2,136	2,850

豆知識 頼れる資金調達先

①親・兄弟や知人

まずは、信頼できる身近な人に創業計画を相談してみましょう。計画をプレゼンテーションして賛同を得られれば、資金を融通してもらえる可能性も小さくありません。長期の返済を認めてもらえるなど理想的な条件を組みやすく、最も頼れる先です。

②政策金融機関

長期の資金を安定的な利率で借入できる政策金融機関の融資があります。日本政策金融公庫国民生活事業は、創業者向け融資で2017年度は、28,116の創業企業（創業前や創業後1年以内の企業）に融資を行いました。

③地方自治体

県や市などが行う創業者向け融資制度を設けている場合もあります。制度の名称や融資条件はそれぞれ異なりますので、創業予定地の自治体の担当課に問い合わせてみましょう。自治体が支給する補助金などもあわせて問い合わせてみるとよいでしょう。

④民間金融機関

事業を長く続け、事業を拡大していくうえで、民間金融機関との取引は欠かせません。創業者向けローンのメニューを揃える金融機関も多くあります。

ポイント

入金が8月以降となる受取手形が発生した結果、7月の収支が逆転し、予想と比較して翌月繰越高が大幅に減少しています。

(単位：千円)

月	7月		8月		9月		
	実績	予想	実績	予想	実績	予想	
	2,136	2,850	2,444	1,950	606	3,020	5,604
	0	0	50	200	33	0	0
	1,150	2,000	1,250	1,500	1,170	1,000	850
	0	0	0	2,000	1,550	2,500	2,800
	0	0	0	0	5,000	5,000	0
	88	50	122	20	15	100	110
	1,238	2,050	1,422	3,720	7,768	8,600	3,760
	250	300	0	0	0	0	0
	0	2,000	2,550	2,000	2,140	3,000	2,770
	0	0	0	0	0	3,000	3,000
	280	250	310	250	230	500	400
	100	100	100	100	100	100	200
	300	300	300	300	300	300	300
	930	2,950	3,260	2,650	2,770	6,900	6,670
	2,444	1,950	606	3,020	5,604	4,720	2,694

手順2

予想売上高に対する予想回収金額等を月次で記入します。

手順3

予想仕入・外注費に対する予想支払金額を月次で記入します。

手順4

それぞれの予定金額を月次で記入します。

19

従業員の採用

？ 従業員採用のポイントを教えてください。

中小企業・小規模事業者にとって、事業実績のない創業時は従業員確保が難しい時期です。従業員を採用する際の留意点をみてみましょう。

(1) 採用までの流れ

1
採用する人材、
人数

自分の事業に従業員は本当に必要なのか、どのような人材が必要なのか、何人雇うのが適当なのかを検討します。

2
採用方法

かつての同僚や友人など自己的人脈の中から採用する方法とハローワーク、シルバー人材センター、求人情報誌、新聞求人欄、求人チラシ、店頭での求人広告などにより採用する方法があります。

3
面 接

○仕事の内容、給与、勤務時間、休暇などの勤務条件を明確に説明します。
○従業員がやりがいを感じるように、経営者の事業に対する考え方を説明します。
○求める人材であるかどうかを判断するための質問をします。

4
採 用

○可否の決定はできるだけ速やかに回答します。
○採用を決めたら、契約期間、仕事の内容、賃金などを書いた雇用契約書を作成します。

(2) その他の留意点

- 外国人を採用する場合は不法就労者でないことを確認します。
 - 人材派遣会社の派遣社員を活用する方法もあります。
 - 飲食業などのように忙しい時間帯が限られている事業なら、パートタイマーやアルバイトを効果的に使うと、経費の削減につながります。
 - 従業員を雇用すると、関係機関への届出が必要です。
- ※「15 創業にともなう届出」(25～26ページ)を参考にしてください。

日本政策金融公庫を利用した 創業者からのメッセージ

～これから創業される方へ～

- (1) この商売が本当に好きなのか、よく考えること。好きでなければ続かない。 (37歳 飲食業)
- (2) 開業場所は吟味する。家賃交渉もしっかり行う。 (26歳 小売業)
- (3) 準備は着々と、チャンスは逃さない。 (25歳 サービス業)
- (4) 返済計画をしっかり立てて、無理のない借入をする。無駄遣いはしない。 (42歳 サービス業)
- (5) 生半可な気持ちでは後悔する。 (46歳 サービス業)
- (6) 開業前にしっかり悩み、開業後の方向性をしっかり決めておく。 (29歳 小売業)
- (7) 「売上は予想の半分と思え」と言われたことが現実味を帯びている。 (40歳 飲食業)
- (8) 資金繰りは切実。とにかく運転資金は余裕をもたせること。 (49歳 サービス業)
- (9) 思っていた以上に費用がかかる。資金はできるだけ多く準備する。 (47歳 小売業)
- (10) 資金調達は早めに、自己資金は多めに。資金管理は他人任せにしない。 (46歳 小売業)
- (11) 予想しない出費が発生するので、運転資金は余裕をもっておく。 (30歳 サービス業)
- (12) スタッフの信頼を得るためには、安定した資金繰りは不可欠。 (39歳 製造業)
- (13) 社長より働く従業員はいない。 (36歳 サービス業)
- (14) 信念を持ちつづける。お客様の意見に耳を傾ける。 (61歳 飲食業)
- (15) 借りたものは、どんなことがあっても返すこと。 (41歳 建設業)
- (16) 一番大切なことは人間関係。誠意をもって接すること。 (49歳 建設業)
- (17) 夢と希望とハングリー精神が必要。 (46歳 飲食業)
- (18) 自分ひとりで悩まない。成功している経営者と仲良くしておく。 (32歳 サービス業)
- (19) 家族の理解と協力が不可欠。 (29歳 飲食業)
- (20) 常に状況は変化する。変化を予測しながら次の手を打つ。 (38歳 サービス業)
- (21) 人脈と情報を十分に活用する。 (54歳 製造業)
- (22) 実力があれば、口コミで評判が伝わる。 (55歳 サービス業)
- (23) チャンスを逃がさず、積極的に行動する。始めたからには負けずに努力する。 (67歳 飲食業)
- (24) 優れた商品であっても、売れるとは限らない。どのように売るのが大切。 (27歳 製造業)



日本政策金融公庫 国民生活事業では、全国152支店の「創業サポートデスク」で、創業や第二創業をお考えのみなさまからのご相談を承っています。

※平日のご来店が難しいお客さまからのご相談を承るため、札幌、仙台、東京、名古屋、大阪、福岡のビジネスサポートプラザでは「土曜・日曜相談」(事前予約制)を開催しています。

お問い合わせ先

「0」から始まるご相談
創業ホットライン

事業資金相談ダイヤル

行こうよ! 公庫
0120-154-505

※自動応答で「0」を選択してください。

※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

※受付時間 平日 9:00~19:00 (国民生活事業)

ホームページ

<https://www.jfc.go.jp/>

- 創業をお考えの方や創業後間もない方向けの「起業家応援マガジン」や、事業を営むみなさま向けの「事業者サポートマガジン」、金利情報などをメールでお知らせする「国民生活事業メール配信サービス」をご登録いただけます (ご登録は無料)。
- お客さまの財務指標と業界平均値との比較などができる「財務診断サービス」がご利用いただけます。

最寄りの支店

■**ご注意!**

※ 当公庫と関係のない業者が「公庫と提携している」などと装って、ダイレクトメールや電話により融資を勧誘したり、あっせんを持ちかけるという事例が発生しています。

このような勧誘等には十分ご注意ください。

※ 本誌掲載内容の無断転載を禁じます。



日本政策金融公庫

国民生活事業

<https://www.jfc.go.jp/>

(平成30年6月)