

社長さん になる本

創業に関する悩みをかいけつギャランが一発解決!



メールマガジン会員募集中!

登録
無料

ご登録は当協会ホームページから!

東京信用保証協会

検索



TOKYO
GUARANTEE

東京信用保証協会

〒104-8470 東京都中央区八重洲2-6-17

東京信用保証協会 創業支援の理念

お客様の目標実現を第一とし、個々のニーズに応じた多面的なサポートを一丸となって行います。

创业者の事業着手前から、誕生、草創期を経るまで、継続的なサポートを行います。

東京信用保証協会は、創業をお考えの方々を力強くサポートするため、各支店内に「創業アシストプラザ」を設置しています。各プラザでは、信用保証による「金融支援」に「経営支援」をプラスして、事業立ち上げ時から開始後さらには草創期を経るまでを継続的にバックアップしていきます。

創業をお考えのみなさん。今日は、ご存知わたくし「かいけつギャラン」が創業アシストプラザの創業支援や創業に際しての心構えなどについて少々ご紹介いたします。

えっ、ギャランをご存知ない!? そうおっしゃっているあなたも、このガイドブックを読み終わる頃にはきっと私の大ファンに…。では、早速、ご案内しましょう。



C O N T E N T S

心の準備編… ① 夢の実現に向けて……………	04	実務編… ④ 有効な資金調達を 見つけよう……………	30
心の準備編… ② 人脈は最大の武器だ……………	08	「かいけつギャラン」の 創業大作戦 その②……………	32
「かいけつギャラン」の 創業大作戦 その①……………	10	経営編… ① 初めての借入手続は どうすればいいの?……………	34
計画編… ① まずは最寄りの支店へ 行こう……………	12	経営編… ② ところで、 東京信用保証協会って……………	36
計画編… ② 創業計画を再確認しよう……………	14	一体どんな組織?	
計画編… ③ 事業の概要を決めよう……………	16	経営編… ③ オープンの準備は 万全ですか?……………	38
計画編… ④ 事業のコンセプトを 考えよう……………	18	経営編… ④ 事業の継続的發展を サポートします……………	40
計画編… ⑤ 事業計画を立てよう……………	20	経営編… ⑤ 決算書は企業の 成績表です!……………	42
公開講座・創業スクールの ご案内……………	22	経営編… ⑥ 支援体制をさらに パワーアップ!……………	44
実務編… ① 事業計画を立てよう……………	24	実践編… ① 創業準備自己診断シート……………	46
実務編… ② 事業資金を理解しよう……………	26	実践編… ② 創業計画書ひな型……………	48
実務編… ③ 資金繰りを考えよう……………	28	各支店窓口 のご案内……………	51

夢の実現に向けて



「いよいよ創業するわ!」



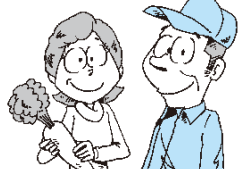
登場人物紹介



夢野カナエ
スーシェフとしてレストランに勤務。自分の店を開くための準備中。明るく行動的だが、猪突猛進なところも…。



夢野まこと
宝町建築デザイン事務所課長。冷静沈着、穏やかな性格で人望は厚い。インドア系だが食べ歩きが趣味。



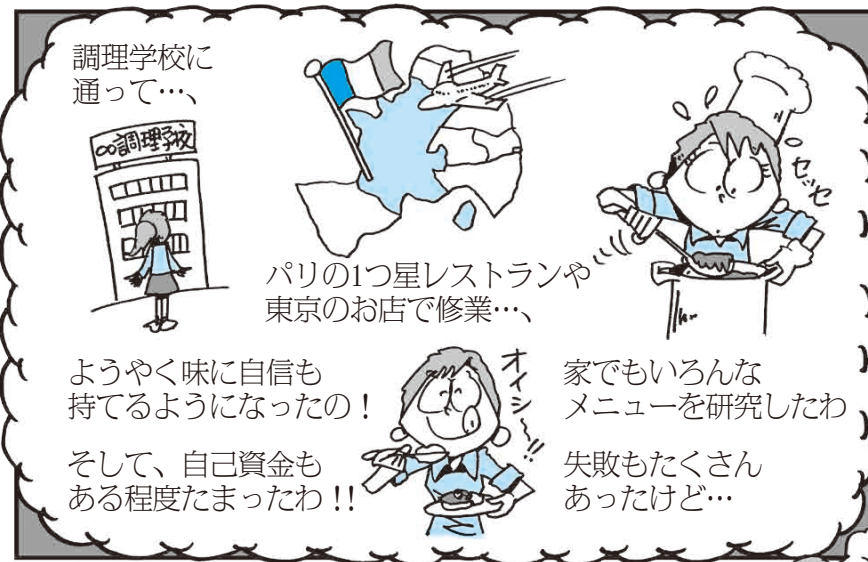
石神井公太郎・笑子
カナエの両親。練馬区で有機野菜農園を営む專業農家。寡黙な父と朗らかな母はカナエの夢を応援中!



ロベール
カナエが勤める店のオーナーシェフ。明るく楽天的だが料理には厳しく腕も確かなカナエの師匠的な存在。



ギャラン
創業者と中小企業の味方・超人ギャラン。信用保証を武器に東京の空を飛び回る。はたしてその正体は…。



実現に向け、自分自身について整理しよう

チェック
しましょう



創業前にこれだけは確認しよう。

■あなたが創業しようと思いついたのはどのような理由からですか？

今の職場では充分能力が発揮できない、昔からの夢を実現したいなど、さまざまなきっかけがあるはず。

■スタートの理由が何であれ、自分自身のゆるぎない決意こそが、今後、起こりうる

障害を乗り越えるための最大のパワーになるはず。

ここでのチェックポイント

- ①どんな目的で何をやりたいのですか？
- ②やろうとしている事業に、夢や情熱を持っていますか？
- ③経営者としての自信と体力はありますか？
- ④その事業についての十分な知識と経験はありますか？
- ⑤いつどこで創業するのかについて、具体的なイメージがありますか？
- ⑥事業に必要な資金(自己資金)は、用意できていますか？

自分の思いや今後について、具体的に書いてみよう。

なぜ創業しようと思いましたか。

どのような事業をやりたいと思っていますか。

自分が目標とする経営者像はどのようなものだと思いますか。

事業に対する知識や経験はどのくらいありますか。

創業のタイミングや場所などについて、どのようなイメージを持っていますか。

事業に必要な資金、そのうち必要となる自己資金は計画を立てて準備していますか。

人脈は最大の武器だ

チェック
しましょう



「家族の応援が第一」



まずは、家族の理解と協力を得よう!

■「創業する」ことで、これまでの生活に大きな変化が生じます。今あなたがサラリーマンであるならば、退職することで毎月の給料が入ってこなくなります。

■勤務時間が不規則になったり、休日が思うように取れなくなったりと、家族に犠牲を強いることが出てくるかもしれません。このような変化を家族がともに受け入れてくれるかどうか、成功への大きな鍵を握っています。

良き相談者、事業協力者を獲得しよう。

■新たに事業を始めるためには、数え切れないくらい多くのやるべきことがあります。それと同時に、さまざまな障害や困難もあるはず。自分ひとりの力では不可能なことも、協力者を得ることで可能になることもきっとあります。

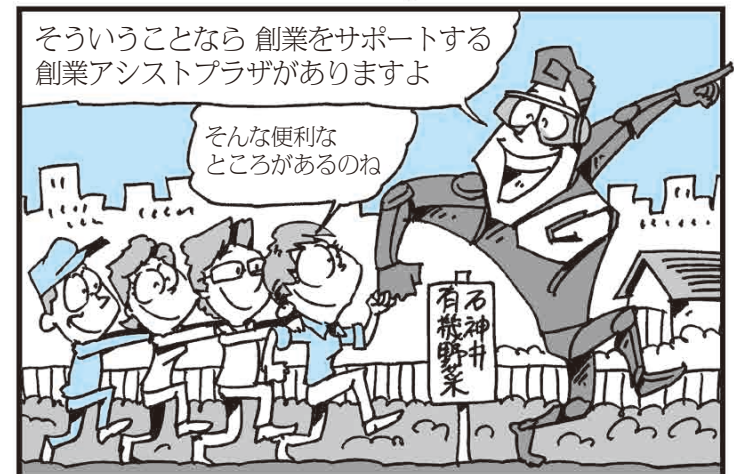
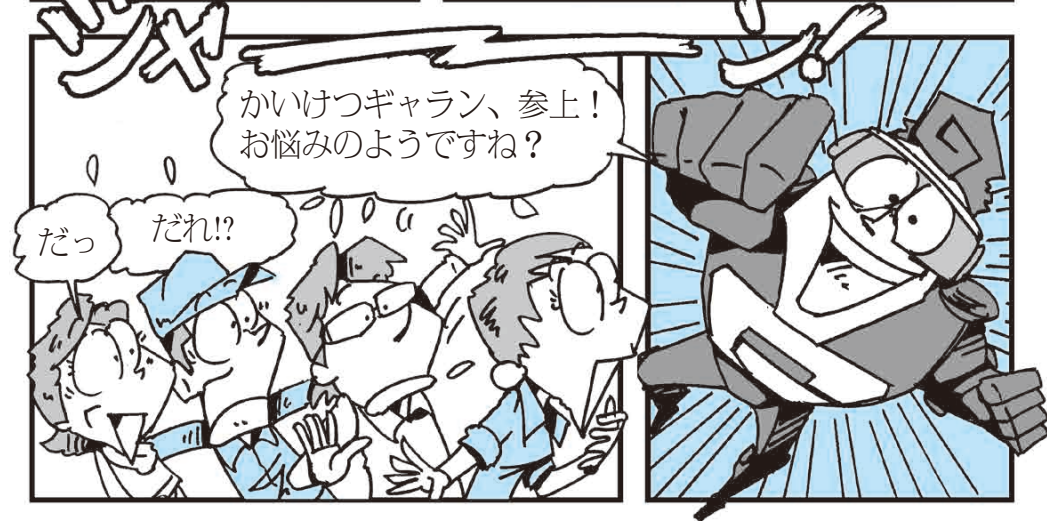
■現勤務先の上司・同僚、取引先、個人的な友人等々、いろいろな場面で積極的にコミュニケーションを図り、良き相談者、協力者の確保しておくことが必要です。



「かいけつギャラン」の創業大作戦

その1

夫・まこととの協力のもと、長年の夢であった自分の店の創業の決意を固める夢野カナエ。カナエの夢のよき理解者である両親も応援。でも、順調に開店…となるのでしょうか…。



まずは最寄りの支店へ行こう

チェック
しましょう



「創業のご相談ならお任せください」



まずはお気軽にご相談ください。

■東京信用保証協会における各支店の創業支援の窓口である創業アシストプラザでは、創業前の一般的な相談から、創業時の金融相談、創業後の経営相談まで、創業全般に関するご相談を承ります。

■「創業」を考えたなら、まずは最寄りの東京信用保証協会の支店にご相談ください。各支店の創業アシストプラザでは、豊富な支援実績に基づいてご相談に対応いたします。

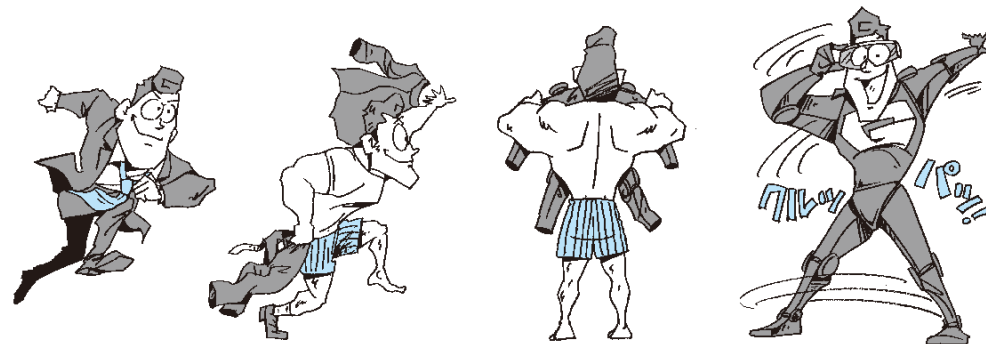
お客さまの夢をさまざまな形で応援します!

■東京信用保証協会の創業支援は信用保証を通じた金融支援だけでなく、さまざまな創業ノウハウの提供もあります。

■創業計画の策定サポートも行っています。

■各支店の営業時間は午前9:00～午後5:10です。
※ただし、8月のみ終了時間が午後5:00となります。

■各支店の所在地及び連絡先についてはP.51をご参照ください。



創業計画を再確認しよう



創業計画書作成の第一歩

■ まずは、「創業したい」という思いを、創業計画書を使って文章にしてみましょう。当プラザへご相談にお越しいただくと、「創業計画書」用紙をお渡します。

■ 創業計画書の1ページ目には書き込んでいくことで、漠然としていた思いがより具体化してきます。

創業計画書の項目

- 事業内容
- 創業の目的と動機
- 創業する事業の経験
- 強みやセールスポイント等

納得のいく計画書ができるまで、何度でも練り直しましょう。

■ 計画書ができたら、家族や友人などに説明し、意見を聞いてみましょう。まわりの人の意見も参考にしながら、計画を練り上げてください。

■ 計画書の書き方や作成について不明なことがございましたら、最寄りの支店へご相談ください。

「創業計画書」は最寄りの各支店窓口でご提供しています。また、当協会ホームページからもダウンロードできますので、ご利用ください。

<http://www.cgc-tokyo.or.jp/download/>



種別3：創業計画書 1/全3ページ

創業計画書

2019年5月8日

「創業融資」を申し込むため、下記の通り創業計画に添付書類を添えて提出します。

(申込書) 住所 練馬区石神井〇丁目〇〇
名称
代表者 夢野 カナエ

融資対象の区分 (融資実行の特点)	融資対象1(創業前)・融資対象2(創業後)・融資対象3(分仕化)
開業形態	個人・法人 商号・屋号
開業の住所	練馬区練馬〇丁目〇〇
開業(予定)年月日	2019年7月1日 電話 ()
事業開始届出書の有無	有(無) 資本金 円 従業員数 2人
他の事業との業務状況	創業時、申込時において、他の事業を営んで(いる/いない)

※ 予定を含みます。

1 事業内容や創業動機

業種	飲食業
(1) 事業内容 (販路品・主商品又はサービスなど) カジュアルなフランス料理店。有機野菜を中心に用い、憧れのある価格設定で女性が一入でも気軽に立ち寄ることができる料理と空間を提供する。	
(2) 創業の目的と動機 子どもたちから「食」に関心があり、「食」による楽しみを多くの人々に提供したいと考えてきた。自分の店をもち、これを実現したい。	
(3) 創業する事業の経緯 高校卒業後、調理学校で2年学ぶ。2年間レストランに勤めたあと、選抜。1つレストランなどの厨房で計5年間働く。帰国後、創業を視野に入れてピストロの店に勤務した。	
(4) 強み、セールスポイント及び競合状況 実家で作る有機無農薬野菜を安価に仕入れることができるため、安心安全を売場で、かつランニングコストが安くすむ。これまで勤務した店や参加した勉強会などにおける人のネットワーク、地域のネットワークなどにより、相場の集客が見込める。	
(5) 補足説明 (創業する前年の職業、事前に必要な知識・技術・ノウハウの習得、事業協力者の有無、創業スケジュール等及び確定説明したことを具体的に記入してください。) 店舗まで勤務していたピストロでは独立を前提として就業しており、オーナーの協力を得て、仕入先などを確保できている。	

種別3：創業計画書 2/全3ページ

2 事業の予備状況 (店のへきまでの予備状況に印を付し、確認できる書類等を添付してください。)
ア 機械器具・什器用品等を発注済みである。 予 事業に必要な許可等を取得している。
イ 土地・店舗を賃借するための借入金等を支払い済みである。 予 事業に必要な許認可の申請が受理されている。
ウ 土地・店舗を賃借するための借入金・敷金等を支払い済みである。 予 少額
エ 商品・原材料等の仕入を行っている。 予 具体的な内容

3 販売先・仕入先

主な販売先・受注先	住所	販売・受注金額	受取方法
一般顧客	店舗周辺	年 27,000 千円	現金(前)、手形
		年 千円	現金・差押・手形

主な仕入先・外注先

住所	仕入・外注金額	支払方法
石神井農園 練馬区〇〇1-1-1	年 7,200 千円	現金(前)、手形
大田青果物 大田区〇〇2-2-2	年 2,400 千円	現金(前)、手形
東京包装機 世田谷区〇〇3-3-3	年 1,200 千円	現金(前)、手形

4 創業時の投資計画とその調達方法や内容

※ 金額が確認できる預金通帳の写し、残高証明、見積書、領収書等を添付してください。
※ 売上発生から1年以上経過している方は、確定申告を終了している方は、下表の記入は不要です。
※ 台帳簿(貸借対当表・損益計算書・貸借対当表)を添付してください。

創業時の投資計画	金額(千円)	調達方法・内容	金額(千円)
事業用不動産取得・敷金・入居保証金		現金	
入居保証金	2,400	〇〇信用金庫	6,000
設備費		現金以外なし	
店舗内外装工事	5,000	自己資金	
機械器具・什器用品等			
厨房機器	4,000		
① 設備資金計	11,400	未借入金	
商品・原材料等の仕入資金		〇〇信用金庫	6,000
材料	2,025	借入金	
人件費・資金等		その他の借入金	
従業員2名×3か月	1,070	なし	
その他の資金	800	その他の資金	
実質	500	機械器具リース	
固定資産	205		
その他の経費			
② 運転資金計	4,600		
合計(1)+(2)	16,000	合計	16,000

種別3：創業計画書 3/全3ページ

5 損益計算書 (売上発生後(件未決)の場合、売上発生後1年毎、売上発生後1年以上の場合、各期以降の決算見込)

項目	1年目(初期)	2年目(中期)	3年目(後期)	【計算根拠】	
① 売上高	27,000	顧客平均単価 1,200円 1日平均来店数 27人 1日売上予想額 32.4千円	4,000円 14.4人 57.6千円		
② 売上原価 (仕入税、製造原価等)	12,150	1日売上予想 90千円×営業日数25日=2,250千円			
③ 売上総利益(①-②)	14,850	店舗内外装5,000千円 定率法で耐用年数5年とする 減価償却額 500千円×5年=900千円			
④ 人件費	6,420	支払利息を年2%とする 6,000千円×2%=120千円			
⑤ 地代家賃	4,800	2年目、3年目の計画は、固定費は変わらず、売上高が10%増加すると仮定し、計算している。			
⑥ 光熱費	1,200				
⑦ 減価償却費	900				
⑧ 支払利息	120				
⑨ その他経費	1,200				
⑩ 販売管理費計(④-⑨)	14,640	【損益計算】	売上高	営業利益	減価償却
⑪ 営業利益(③-⑩)	210	2年目(2期)	29,700	1,695	900
		3年目(3期)	32,670	3,328	900

6 自己資金調算定義表 (個人が新たに創業する場合のみ記入してください。) ※ 金額が確認できる預金通帳の写し、残高証明、見積書、領収書等を添付してください。

内訳	額	備考	金額(千円)
普通預金	〇〇信用金庫		780
定期預金	〇〇信用金庫		2,000
有価証券			
敷金・入居保証金	入居保証金(手付金)		240
資本金・出資金に充てる資金	〇〇信用金庫		3,000
当該事業用設備			
その他資産(不動産を除く)			
合計①			6,000
住宅ローン	年間返済額2年分		
設備導入のための長期借入金	年間返済額2年分		
その他長期借入金	借入金金額		
合計②			0
自己資金金額(①-②)			6,000

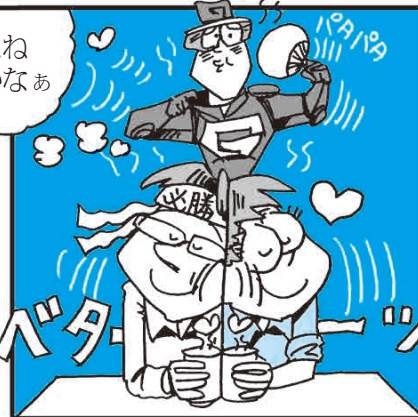
※ 自己資金額等については、損益計算書において再計算します。

事業の概要を決めよう

チェック
しましょう 



「笑顔であふれるお店にしたいわ」



業種・事業形態・場所

■どんな事業をどのようなやり方で、どこで始めるのか？
大まかなイメージを決めましょう。

●カナエさんの場合

業種	事業形態	場所
ビストロ 修業経験を生かして、フレンチレストランを開きたい！きちんとした料理を提供し、多くの人に楽しんでもらえるビストロに決定！	個人事業 とりあえずは、こじんまりとできるだけ費用をかけずにやりたいので、法人設立まではととも… 個人で始めよう。	自宅付近 家族のことや通勤のことを考えると、できるだけ自宅付近を希望。幸い、自宅の最寄駅周辺は古くからの住宅地で、友人も多く集客も期待できそう。

創業 マメ 知識

業種によっては、事業を行う際に許認可・届出等が必要なものがあります。

〈例〉

保健所の許可… 飲食業、菓子製造業、食品販売業、美容業、理容業、クリーニング業

公共職業安定所… 人材派遣業、有料職業紹介業

東京都など官庁… 酒類販売業、旅行業、建設業、運送業、一級建築士事務所

※許可・認可を要するもの、届出や登録でよいものなどさまざまです。



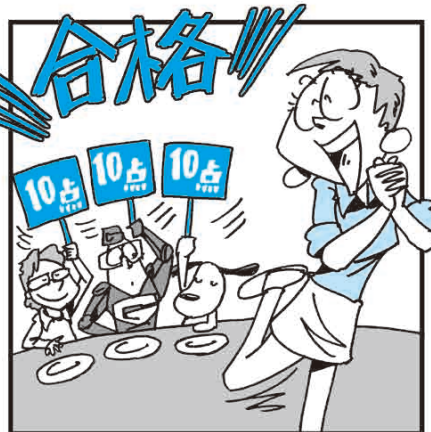
カナエさんの場合も、許可が必要になるよ。
手続きにかかる時間なども考えておかないと、オープンに間に合わないなんてことも…

事業のコンセプトを考えよう

チェック
しましょう



「メニューづくりは重要」



どのような商品を、だれに、どうやって売るか? 事業コンセプトを決めよう。

■ 事業を行うことは、単に物の売り買い、サービスの授受という行為だけでは成り立ちません。商品の販売やサービスの提供を通じて、お客さんの満足を得ること（顧客満足）が最終目標です。

■ そのために、あなた自身が目指すことを明確にすることが必要です。

カナエさんの場合

女性一人でも立ち寄りやすく、友人や家族連れもくつろいで楽しい時間を過ごせる空間と料理を提供したい。

こんなイメージが浮んできます。

一人からグループまでいろいろなお客さまに対応できる店内。
お客さまの顔を見ながら調理するオープンキッチン。
女性客を意識したメニューづくり。



建築デザイン事務所勤務の夫に相談したところ...
気軽に入りやすく、居心地のよい雰囲気
が大切だから、木を生かした温かみのある
内外装はどうか、と提案してくれた。



事業計画を立てよう

チェック
しましょう



「いろいろな意見を聞くことも大切」

料理に、仕入先
営業時間に、スタッフ… うん、
だいふ、計画ができてきたわ
でも、これでいいのかしら…
ほかの人の意見も聞いてみたいわ



*受講の際には、事前にお申し込みが必要です。



取扱商品、販売先、販売方法を検討します。

■ひとくちにフランス料理といってもメニューは多種多様です。

用いる素材や調理法などにより高級感のあるものにも家庭的なものにもなり、伝統的な料理にするか新しいアイデアを加えたものにするかなども考えどころです。

■提供したいメニューを考えることは大切ですが、作る手間や材料の仕入なども考慮して、メニューを絞り込むことも重要です。どのようなメニュー構成にするかは、自分のお店のコンセプトと照らし合わせて考えます。

カナエさんのビストロ

- 安心安全に配慮し、素材を厳選したメニュー
- 地元の食材や加工品などを利用した地域密着メニュー
- 女性一人でも家族連れでも頼みやすいメニュー
- 女性を意識した味付けに加え、見た目も重視したメニュー

仕入れ先の選定も重要!

■メニューが決まれば、材料も固まってきます。どこから何を仕入れるか?信頼のける業者であることや、相応の価格での仕入が可能なことなど、念入りなチェックが必要です。

■前勤務先が取引していた業者や、その業者からの紹介など、人脈を生かして探し検討しましょう。

■販売先や仕入先の検討と同時に、代金の回収条件や支払条件の確認も大切です (P.28-P.29参照)。

公開講座・創業スクールのご案内

創業準備中や創業後間もない方向けに、創業や経営に役立つテーマで、公開講座を実施しています。

■東京信用保証協会の創業支援や金融支援をご利用いただいている方(予定の方を含む)を対象として、財務・マーケティングなどの基本的な知識を学ぶ公開講座を実施しています。

公開講座 (随時開催)

参加費：無料

●これまでの実施例

- ・「創業時に成果を生み出すWeb活用法」
- ・「“天職”創業のすすめ～あなたにしか出来ない事業のつくり方・伸ばし方～」
- ・「ステップでわかる創業の心構えとビジネスプランの策定」
- ・「売れるマーケティング・販売促進の考え方と技法」
- ・「創業時に知っておきたい売れる店づくり実践ノウハウ」
- ・「税理士直伝! 創業時に身につけておきたい“数字”の見方・考え方」

※開催日時・場所等の詳細は、当協会ホームページをご確認ください。

少人数のゼミナール形式をご希望の方には、創業スクールをお奨めします。

■具体的な創業プランをお持ちの方を対象に、ディスカッションを交えながら創業に関する知識を体系的に学ぶゼミナール形式の創業スクールをご用意しています。

創業スクール (年2回開催)

参加費：無料

●カリキュラム例

第1回 「創業とは何か～創業する理由とその意義～」

第2回 「ビジネスプランと事業内容～ビジネスを考える手法～」

第3回 「経営資源と資金計画～何があり、何が足りないのか～」

第4回 「マーケティングの考え方～標的顧客への働きかけ～」

第5回 「財務の考え方～資金収支の作成と検証～」

第6回 「保証協会職員による個別相談会」

第7回 「人材育成の実例～先輩起業家による体験談～」

第8回 「プレゼンテーション～ビジネスプラン発表会～」

※開催日時・場所等の詳細は、当協会ホームページをご確認ください。

Information

公開講座および創業スクールの最新情報については、当協会ホームページまたはメールマガジン(事前にご登録が必要)でご案内しております。開講時期をご確認のうえ受講をご希望の方は、FAXまたはホームページよりお申し込みください。

<http://www.cgc-tokyo.or.jp>

■公開講座・創業スクールに関するお問い合わせ：経営支援統括課 TEL:03(3272)2276

事業計画を立てよう



まず、売上予測を立てよう。

■(売上高の計算の基本) **売上高=単価×数量**ですが、業種ごとの主な算出方法は次の通りです。

月平均売上の算出法

●販売業(小売業・飲食業・個人向けサービス業など)

$$\text{平均客単価} \times \text{1日の来客・利用者数} \times \text{月間営業日数}$$

または

$$\text{平均客単価} \times \text{設備単位数(座数など)} \times \text{稼働率(席の充足率)} \times \text{1日の回転率} \times \text{月間営業日数}$$

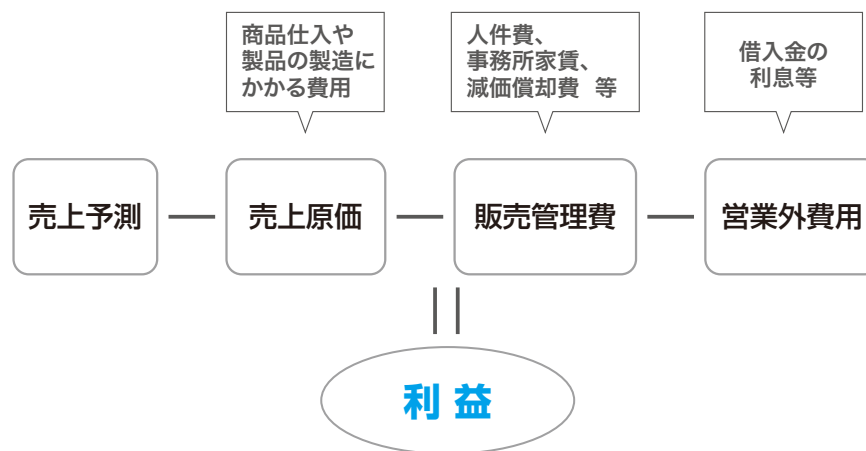
●設備の生産能力がつかめる業種(印刷業、運送業など)

$$\text{1台当たりの1日の売上高(当該設備をフル稼働した場合)} \times \text{設備台数} \times \text{稼働率} \times \text{月間営業日数}$$

■卸売業・ソフトウェア受託開発業・事業者向けサービス業など、特定顧客に売上が集中する場合には、取引先別の月予想取引高の合計で算出します。

つづいて、収支計画を立てよう。

■売上予測から原価や経費を差し引いたものが利益です。その計画を収支計画といいます。



※創業計画書の3ページの5「損益計画」がこの算式にあたります。

創業マ知識

●必要売上高を計算してみましょう。(簡便法)

$$\text{必要売上高} = \frac{\text{予定経費合計} + \text{目標利益}}{1 - \text{売上原価率(売上総利益率)}}$$

$$\text{売上原価率とは} \frac{\text{売上原価}}{\text{売上}}$$

●借入金の返済が可能な金額を目標利益とした場合...

$$\text{目標利益} = \frac{\text{借入返済額(年間)} - \text{減価償却額(年間)}}{1 - \text{推定税率(0.5)}}$$

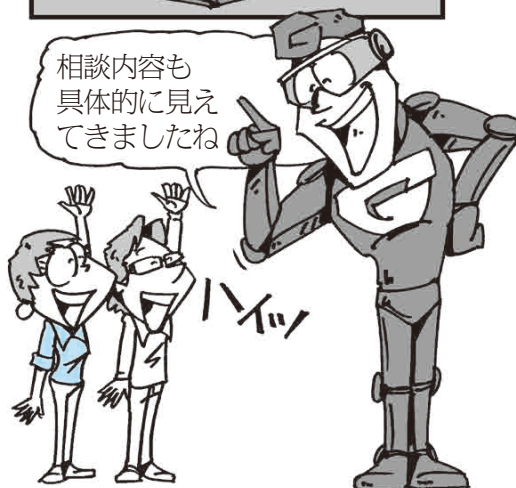
※売上と原価・経費が同額で利益がゼロのときの売上を損益分岐点売上高といいます。

事業資金を理解しよう

チェック
しましょう



「資金の準備は大丈夫？」



創業する際に必要な資金って？

■ 創業時に必要となる資金として、大きく「設備資金」と「運転資金」があります。

● 事業開始時に必要な資金: 資金計画表の作成 (カナエさんの場合)

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、厨房器具、テーブル、椅子、食器棚

運転資金

材料・商品の仕入資金、人件費
広告宣伝費、店舗の家賃
機械のリース料 等 (2~3ヵ月相当分)

※創業計画書の2ページの4.「創業時の投資計画とその調達方法や内容」がこの資金計画表にあたります。

創業マメ知識

企業の財務諸表(貸借対照表・損益計算書)から必要資金を考えると、設備資金は貸借対照表の資産に、運転資金は損益計算書の売上原価、販売費、一般管理費に費用として計上されます。

● 貸借対照表

資産	負債 (他人資本)
	純資産 (自己資本)

● 損益計算書

売上高	〇〇〇
売上原価	-〇〇〇
売上総利益	〇〇〇
販売費及び一般管理費	-〇〇〇
営業利益	〇〇〇
営業外収益・費用	±〇〇〇
経常利益	〇〇〇

貸借対照表とは、ある時点での会社の資産負債の状態を一覧表にしたものです。左側に資金の使途を、右側に資金の調達先を示します。

損益計算書とは、ある期間の、会社の「もうけ」を計算したものです。「もうけ」の計算は収入(収益)-支出(費用)として示されます。

有効な資金調達を見つけよう

チェック
しましょう 



「個人でも借りられる？」



創業に必要な資金の調達方法!

■必要な資金が算出できたら、その調達方法を考えてみましょう。

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ください。

借入金

身内(両親、兄弟を始め親族等)や友人からの借入金
金融機関からの借入金

できるだけ有効な借入方法を見つけよう。

■創業の資金を金融機関から借入する際、私たち東京信用保証協会が保証人としてサポートします。

■金利などが有利な東京都制度融資や区市町の制度融資をご利用いただくことができます。

(平成31年(2019年)4月1日 現在)

東京都制度融資 創業融資(創業)

融資限度額…3,500万円
 融資期間…運転資金7年以内、
 設備資金10年以内
 (据置1年以内を含む)
 融資利率…固定1.5%以内～
 2.5%以内または変動
 ※信用保証料の2分の1の補助が受けられます

区市町制度融資 (中央区)創造支援 資金融資の場合

融資限度額…1,500万円
 (創業に必要な資金の2分の1以内)
 融資期間…7年以内
 (据置6カ月以内を含む)
 融資利率…2.0%
 (1.6%を区が補助)
 ※信用保証料の3分の2の補助が受けられます

(注)制度内容および申込資格要件は区市町により異なります。
 詳しくは、最寄りの支店または区市町窓口まで

創業 知識

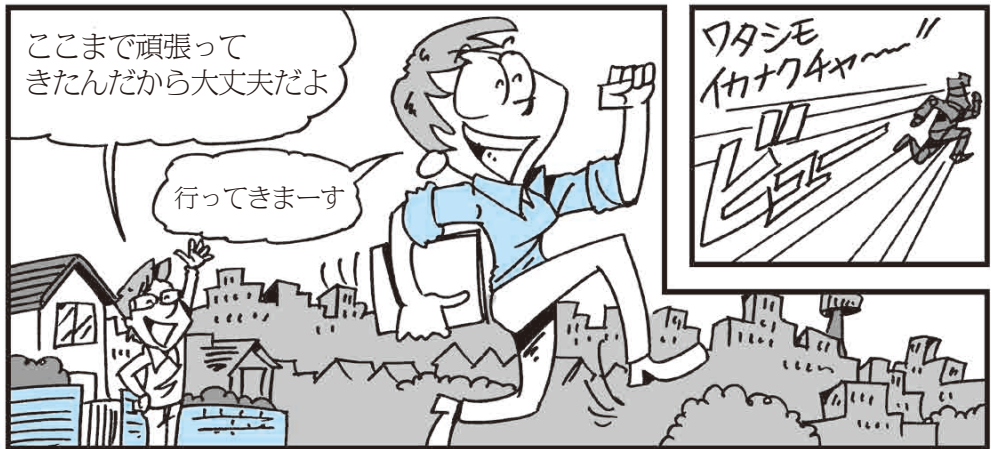
借入金の返済財源

返済可能額=減価償却費+税引後利益

減価償却費は経費として計上されますが、実際に現金の支出はありませんので返済財源として考えることができます。

「かいけつギャラン」の創業大作戦

その2 「かいけつギャラン」の協力で、無事に創業計画書を完成させたカナエ。夢だった自分のお店の開店を実現するため、さっそく最寄りの支店窓口へ向かいます。



初めての借入手続きはどうすればいいの？

チェック
しましょう



「夢への階段を一步上ろう」



創業融資保証の申込方法

■創業融資保証の申込方法には、2通りあります。ひとつは、東京信用保証協会へ直接申し込む方法、もうひとつは金融機関を通して申し込む方法です。
(区市町制度については、各自治体に申し込む必要があります)

申し込みの際に必要な書類を確認しましょう。

■主な必要書類は次の通りです。

申込書 (東京信用保証協会に直接申し込む場合と金融機関を通して申し込む場合とで書式が異なります)

履歴事項全部証明書 (法人で申し込む場合)

印鑑証明書

課税証明書

創業計画書

購入設備の見積書 (設備資金で申し込む場合)

事務所・店舗の賃貸借契約書

許認可、届出等が必要な事業の場合は許認可、届出等の写し

(注) この他にも、必要に応じて書類のご提示をお願いすることがあります。

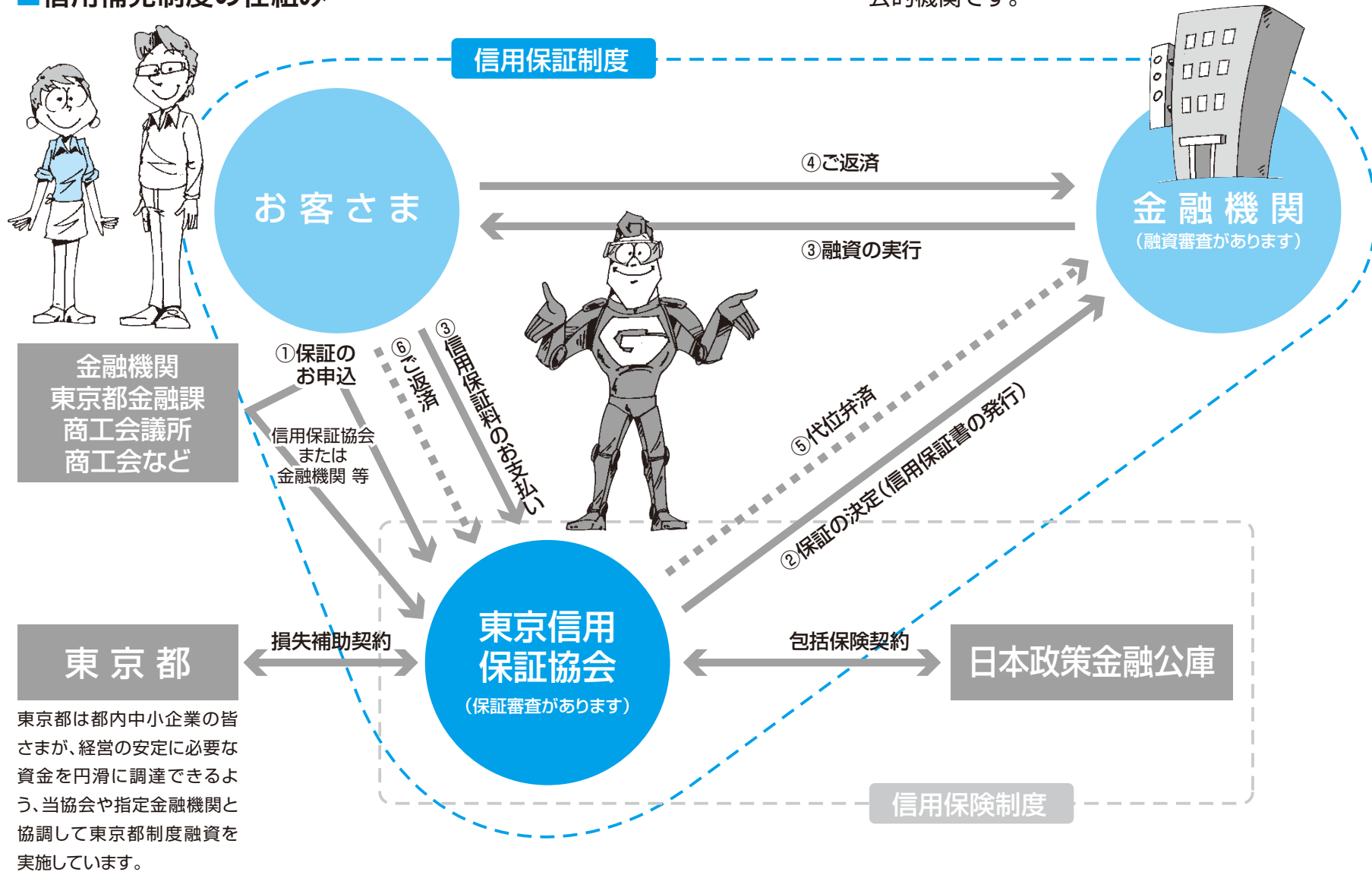
金融機関での融資手続きの際には他に必要となる書類もあります。



ところで、東京信用保証協会って 一体どんな組織？

■信用補完制度の仕組み

東京信用保証協会は、中小企業の皆さまが事業資金の調達をされる際に、保証人となることで中小企業の発展をバックアップする公的機関です。



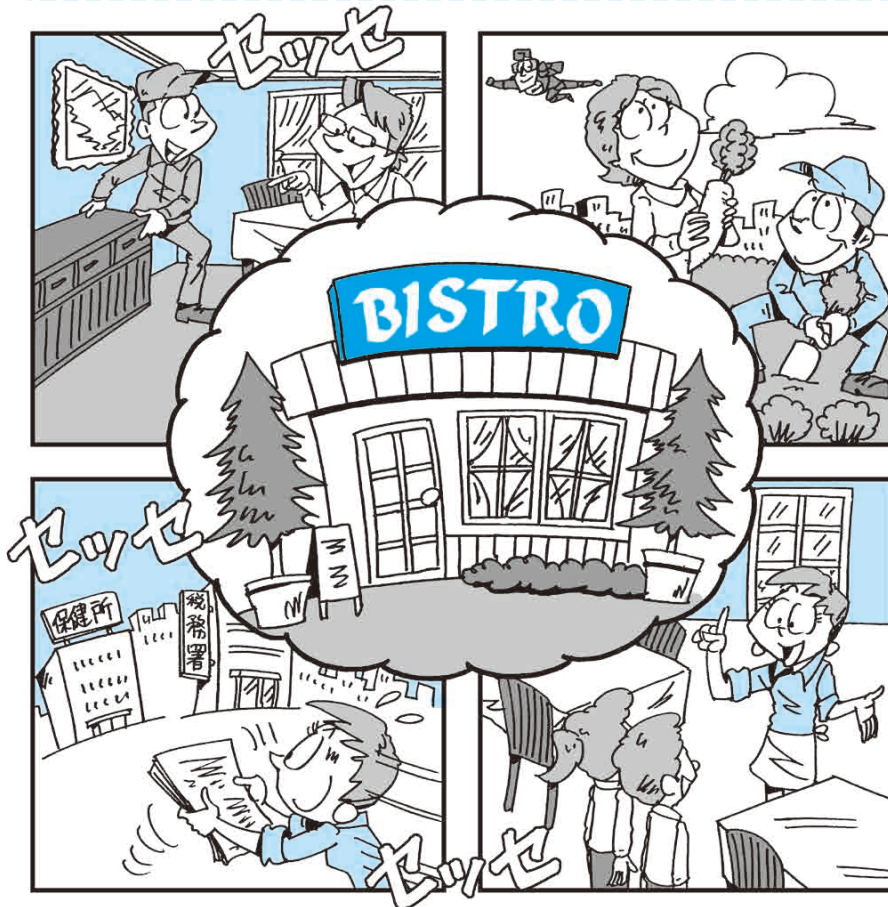
東京都は都内中小企業の皆さまが、経営の安定に必要な資金を円滑に調達できるよう、当協会や指定金融機関と協調して東京都制度融資を実施しています。

オープンの準備は万全ですか？

チェック
しましょう 

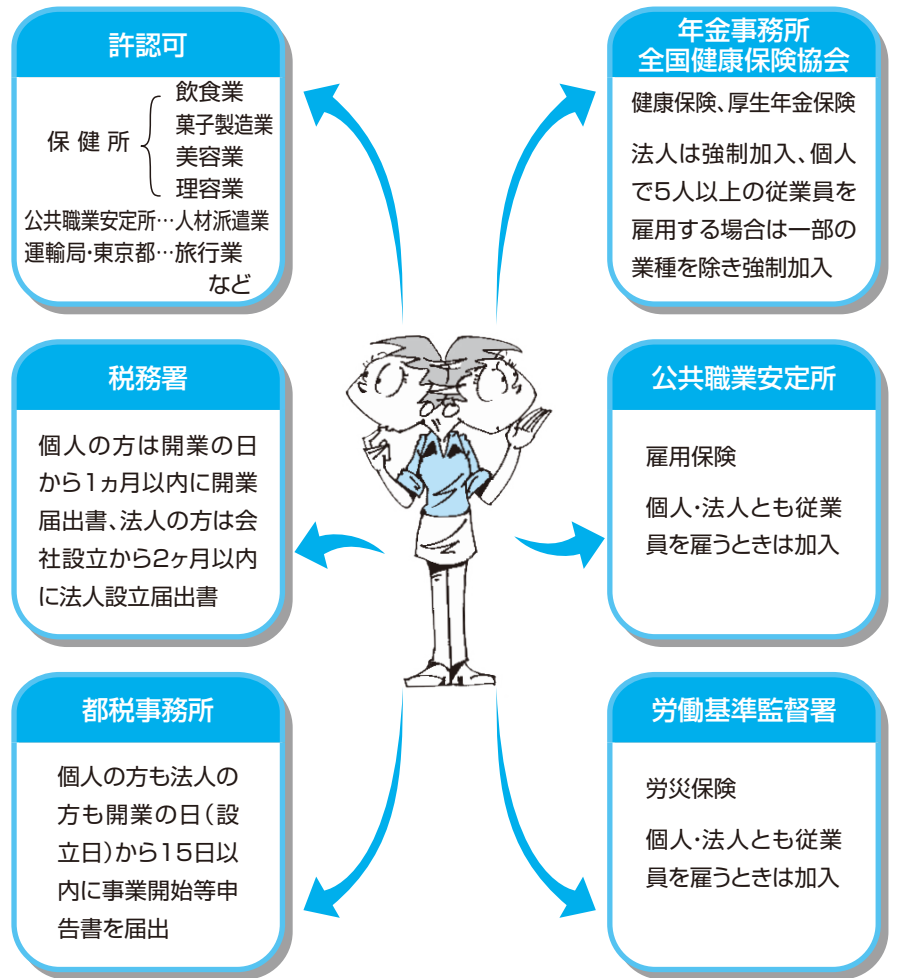


「いよいよ開店！」



事業開始に必要な許認可の取得や各種届出を忘れずに！

■ 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となります。
忘れていないものがないか、もう一度チェックしましょう。

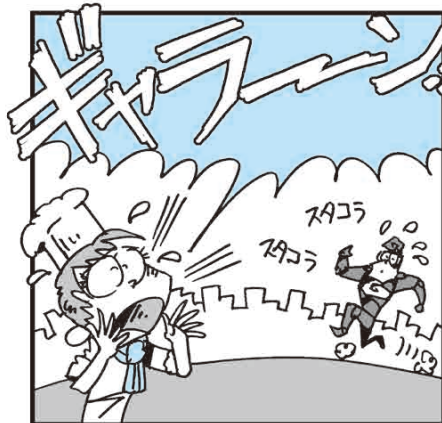


事業の継続的发展をサポートします

チェック
しましょう



「創業後の支援も行います」



各支店の創業アシストプラザでは創業後もお客さまのさまざまなご相談にお応えします。

■事業を開始すると、創業前とはまた異なる悩みが生まれてくることでしょう。企業の成長や発展にあわせて、個々のニーズに応じたサポートを行っていきます。

保証後のフォロー

創業後の資金繰りや、経営が軌道に乗るまでに発生する様々な経営課題についてもご相談をお受けしています。

条件変更

例えば、個人事業者として創業したお客さまが法人成りした場合、法人のお客さまの社名が変わった場合や本社が移転した時には、金融機関や当協会の最寄りの支店にご連絡ください。また、ご返済の方法を変更したい場合などのご相談にも応じています。

追加保証のご相談

お借入の返済が進んで追加の資金が必要になった時、また売上が増えて運転資金が必要になった時などは、追加保証のご相談を承っています。
(ただし、保証にあたっては審査があります)

決算書は企業の成績表です!



『決算書』ってどういうもの?

- 事業主の皆さんが一生懸命働いた成果をまとめたものが『決算書』です。
- 原則として個人事業の方は翌年の2月16日から3月15日までに、法人の方は事業年度終了日の翌日から2ヵ月以内に税務申告(確定申告)をしなければなりません。
- 決算書の中心は「貸借対照表(B/S)」と「損益計算書(P/L)」です。

貸借対照表 ……企業の一定時点における財務状態を示したもの

損益計算書 ……企業の一定期間における経営成績を示したもの

つまり…“決算書は企業の成績表”という訳です

注意! 決算申告が期限内に行われていない場合、また決算の内容に正確さが保たれていない場合などは、保証ができないことがありますのでご注意ください。

決算書のご提出をお願いします。

- 東京信用保証協会は、お客さまが創業された後も、その後の資金繰りやさまざまな経営課題についてサポートさせていただきます。
- 適切なサポートを行うために、お客さまの事業の状態を教えてください。必要となります。そこで…

決算をされた際は決算書のご提出をお願いします!

第1期 貸借対照表

年 月 日現在
単位 円

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
現金		支払手形	
預貯金		買掛金	
受取手形		短期借入金	
売掛金		未払金	
有価証券		未払費用	
商品		前受金	
製品		預り金	
原材料		引当金	
仕掛品			
貯蔵品			
仮払金			
前渡金			
前受金			
前払金			
その他流動資産			
固定資産		借入金	
貸倒引当金		その他長期借入	
流動資産 合計		流動負債 合計	
有形固定資産		長増借入金	
土地		退職給付引当金	
建物			
構築物			
機械装置			
車両運搬具			
工具・器具備品			
その他有形資産			
固定資産 合計		負債の部 合計	
資産の部 合計			

第1期 損益計算書

自 年 月 日 至 年 月 日
単位 円

科目	金額
1. 売上高	
総売上	
売上繰引・戻り高	
合計	
2. 売上原価	
期首商品棚卸高	
商品仕入高	
仕入繰引・戻り高	
期末商品棚卸高	
合計	
売上総利益	
3. 販売費・一般管理費	
合計	
営業利益	
4. 営業外収益	
受取利息	
合計	
営業外費用	
支払利息	
合計	
経常利益	
6. 特別利益	
合計	
7. 特別損失	
合計	
税引前当期利益	
法人税等	
当期利益	
前期繰越利益	
目的積立金取崩額	
中間配当金	
利益準備金増立	
当期末処分利益	

支援体制をさらにパワーアップ!

チェック
しましょう



「ここがスタートライン」



公的な機関等とのネットワークにより、機能強化を図ります。

- 私たち東京信用保証協会の創業アシストプラザ以外にも、創業支援を行っている機関はいろいろあります。
- 東京都を始め区市町などの自治体や、東京商工会議所、東京都中小企業振興公社などの公的な機関や東京都中小企業診断士協会などの創業支援の専門家団体との情報交換を密にし、お互いの得意分野、不得意分野を補い合って、創業支援体制を双方で強化していきます。

● 主な創業支援機関等

東京商工会議所

住所: 〒100-0005
千代田区丸の内3-2-2
TEL: 03(3283)7700

TOKYO創業ステーション

住所: 〒100-0005
千代田区丸の内2-1-1
明治安田生命ビル低層棟2階
TEL: 03(5220)1141

東京都中小企業診断士協会

住所: 〒104-0061
中央区銀座2-10-18
東京都中小企業会館7階
TEL: 03(5550)0033

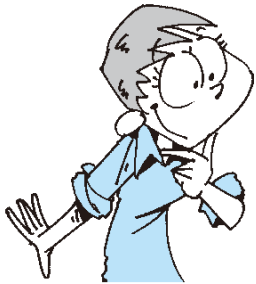
※中小企業診断士は経済産業大臣登録の唯一の経営コンサルタントの国家資格です。創業計画の支援をはじめ、売上計画実現のためのマーケティング支援など経営に関するアドバイスを行っています。

創業準備自己診断シート

チェック
しましょう 



セルフチェックにご活用ください



【現在のご自身が該当すると思われる番号に○をつけてください】

■ 経営者自身

		＜達成状況＞			
		高い	←	低い	
1	心身ともに健康である	4	3	2	1
2	創業の決意を家族に伝え、理解を得た	4	3	2	1
3	創業するに至った経緯・動機を見つめ返し、十分な時間をかけて決意を固めた	4	3	2	1
4	創業する業務での勤務経験がある	4	3	2	1
5	事業を行っていくうえで必要な相談相手を確認した	4	3	2	1
		小計			点

■ 事業計画全般

1	事業計画を紙面にまとめた	4	3	2	1
2	事業の内容・強みを1分以内で説明できる	4	3	2	1
3	メリット・デメリットを十分に検討し、開業場所を選定した	4	3	2	1
4	事業に必要な人材を確認した	4	3	2	1
5	創業後に発生するリスクを抽出し、対策を講じた	4	3	2	1
		小計			点

■ 販売計画

1	業界全体の動向を把握した	4	3	2	1
2	競合店や同業者の調査を綿密に行った	4	3	2	1
3	創業直後の当面の販売先を確保した	4	3	2	1
4	会社案内、パンフ、名刺などの営業ツールに工夫を凝らした	4	3	2	1
5	自社の体力で対応可能な範囲内に商品・サービスを絞り込んだ	4	3	2	1
		小計			点

■ 資金計画

1	事業を開始するにあたっての所要資金総額を算出した	4	3	2	1
2	中古品や代替品による設備調達も検討し、初期投資を最小限に抑えた	4	3	2	1
3	会社設立や設備調達などに要する付帯経費を十分に検討した	4	3	2	1
4	手持資金の最低ラインの基準を定めた	4	3	2	1
5	所要資金に対し、一定の自己資金を用意した	4	3	2	1
		小計			点

■ 収支計画

1	根拠にもとづき収支計画の概算を策定した	4	3	2	1
2	収支を確保するためには最低いくらの上が必要かを算出した	4	3	2	1
3	月額の固定費(売上が0でも発生する支出)を把握した	4	3	2	1
4	自らの人件費を適正な金額に設定した	4	3	2	1
5	月次の資金繰り(キャッシュフロー)計画を作成した	4	3	2	1
		小計			点

○で囲んだ点数を合計してください(100点満点)

合計 点

＜点数の目安＞

- ※50点未満:ご自身の中で、計画の精査を進めていくレベル
- ※50点以上80点未満:外部の意見も積極的に取り入れ、ブラッシュアップを図るレベル
- ※80点以上:資金調達など創業に向けて具体的なアクションを起こすレベル
- ※あくまでもご自身の創業準備状況を自己診断するための一資料としてご活用ください

本紙の無断転用、転載を禁じます



様式3：創業計画書 1/全3ページ

創業計画書

年 月 日

「創業融資」を申し込むため、下記の通り創業計画に添付書類を添えて提出します。

(申込書) 住 所
名 称
代表者 印

融資対象の区分 (融資実行の時点)	融資対象 1 (創業前) ・ 融資対象 2 (創業後) ・ 融資対象 3 (分社化)				
開業形態	個人・法人	商号・屋号			
開業の住所					
開業(予定)年月日	年 月 日	電 話	()		
事業開始届出書の有無	有・無	資 本 金	円	従 業 員 数	人
他の事業との兼務状況	創業時、申込時において、他の事業を営んで(いる・いない)				

※ 予定を含みます。

1 事業内容や創業動機

業 種
(1) 事業内容 (取扱品・主製品又はサービスなど)
(2) 創業の目的と動機
(3) 創業する事業の経験
(4) 強み、セールスポイント及び競合状況
(5) 補足説明 (創業する直前の職業、事前に必要な知識・技術・ノウハウの習得、事業協力者の有無、創業スケジュール等及び補足説明したいことを具体的に記入してください。)

様式3：創業計画書 2/全3ページ

2 事業の着手状況 (次のア～キまでのうち該当するものに○印を付し、確認できる書類等を添付してください。)

- | | |
|----------------------------------|-------------------------|
| ア 機械器具・什器備品等を発注済みである。 | オ 事業に必要な許認可等を受けている。 |
| イ 土地・店舗を買収するための頭金等を支払い済みである。 | カ 事業に必要な許認可の申請が受理されている。 |
| ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金等を支払い済みである。 | キ その他
【 具体的内容： 】 |
| エ 商品・原材料等の仕入を行っている。 | |

3 販売先・仕入先

主な販売先・受注先	住 所	販売・受注予定額	回 収 方 法
		年 千円	現金・売掛・手形
		年 千円	現金・売掛・手形
		年 千円	現金・売掛・手形

主な仕入先・外注先	住 所	仕入・外注予定額	支 払 方 法
		年 千円	現金・買掛・手形
		年 千円	現金・買掛・手形
		年 千円	現金・買掛・手形

4 創業時の投資計画とその調達方法や内容

- ※ 金額が確認できる預金通帳の写し、残高証明、見積書、領収書等を添付してください。
 ※ 売上発生から1年以上経過している方又は確定申告を終了している方は、下表の記入は不要です。
 合計残高試算表又は確定申告書(決算書)を添付してください。

創業時の投資計画		金額(千円)	調達方法・内容	金額(千円)
設備資金	事業用不動産取得・敷金・入居保証金		預金	
	改装費		自己資金 預金以外	
	機械器具・什器備品等			
① 設備資金計				
運転資金	商品・原材料等の仕入資金		借入金 本件借入金	
	人件費・賃金等		借入金 その他の借入金	
	その他の資金		その他 その他の資金	
② 運転資金計				
合 計 (①+②)			合 計	

5 損益計画 (売上発生後1年未満の場合：売上発生後1年毎、売上発生後1年以上の場合：今期以降の決算見込)

項目	1年目(1期目)	【計算根拠】			
① 売上高	千円				
② 売上原価 (仕入額、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 その他経費					
⑩ 販売管理費計 (④~⑨)		【損益計画】	売上高	営業利益	減価償却
⑪ 営業利益 (③-⑩)		2年目(2期目)			
		3年目(3期目)			

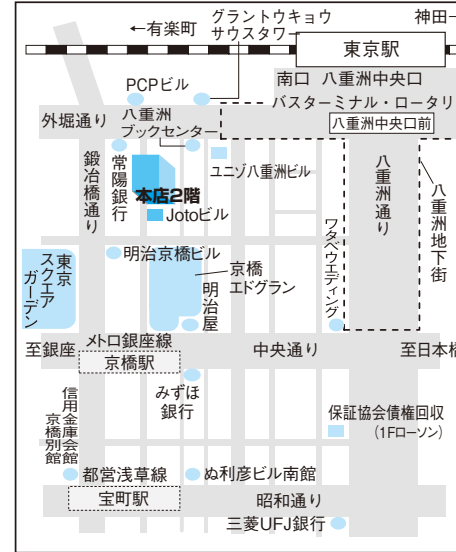
6 自己資金額算定表 (個人が新たに創業する場合のみ記入してください。)

※ 金額が確認できる預金通帳の写し、残高証明、見積書、領収書等を添付してください。

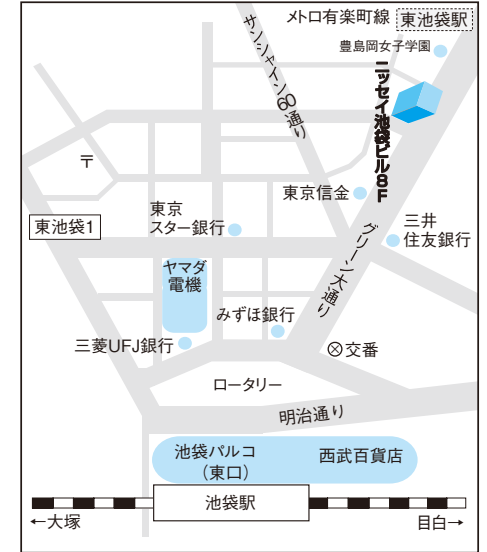
内訳	備考	金額(千円)
事業に充てるため用意した資産		
普通預金		
定期預金		
有価証券		
敷金・入居保証金		
資本金・出資金に充てる資金		
当該事業用設備		
その他資産(不動産を除く。)		
合計①		
借入金等		
住宅ローン	年間返済額の2年分	
設備導入のための長期借入金	年間返済額の2年分	
その他長期借入金	借入金全額	
合計②		
自己資金額(①-②)		

※ 自己資金額等については、保証協会において再計算します。

各支店窓口のご案内



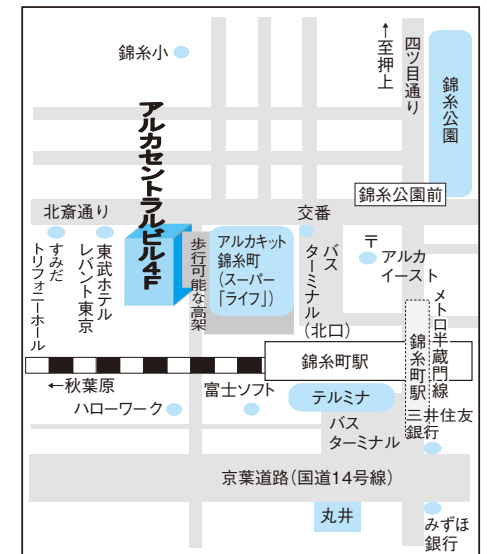
八重洲支店(創業アシストプラザ八重洲) 担当地域/千代田・中央・港島線
 ☎104-8470 中央区八重洲2-6-17 東京信用保証協会 本店2階
 ☎03(3272)3151 ☎03(3272)3155
 [アクセス] JR東京駅 八重洲南口から徒歩7分
 東京メトロ銀座線 京橋駅 7番、8番出口から徒歩3分
 都営浅草線 宝町駅 A5出口から徒歩10分



池袋支店(創業アシストプラザ池袋) 担当地域/豊島・板橋・練馬
 ☎170-0013 豊島区池袋1-24-1 ニッセイ池袋ビル8階
 ☎03(3987)5445 ☎03(3987)7523
 [アクセス] JR池袋駅 東口から徒歩4分
 西武池袋線・東武東上線 池袋駅 東口から徒歩4分
 東京メトロ丸の内線・有楽町線 池袋駅 東口から徒歩4分
 東京メトロ有楽町線 池袋駅 2番出口から徒歩4分



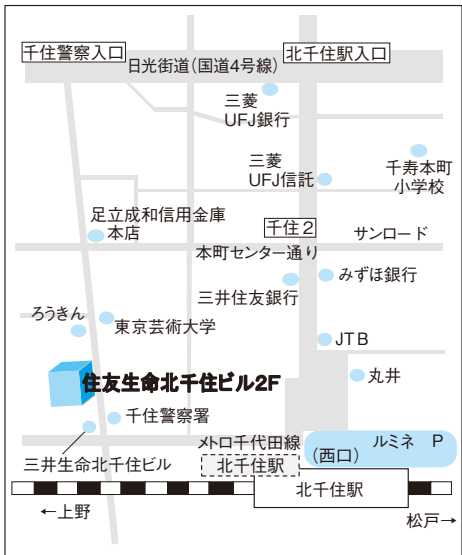
五反田支店(創業アシストプラザ五反田) 担当地域/品川・目黒
 ☎141-0022 品川区東五反田2-10-2 東五反田スクエアビル4階
 ☎03(5447)8250 ☎03(3443)1130
 [アクセス] JR五反田駅 東口から徒歩5分
 東急池上線・都営浅草線 五反田駅から徒歩5分
 JR大崎駅 東口から徒歩6分



錦糸町支店(創業アシストプラザ錦糸町) 担当地域/墨田・江東・江戸川
 ☎130-0013 墨田区錦糸1-2-1 アルカセントラルビル4階
 ☎03(5608)2011 ☎03(5608)2320
 [アクセス] JR錦糸町駅 北口から徒歩3分
 東京メトロ半蔵門線 錦糸町駅 3番出口から徒歩3分



新宿支店(創業アシストプラザ新宿) 担当地域/新宿・中野・杉並
 ☎160-0023 新宿区西新宿6-3-1 新宿アイランド・ウィングビル3階
 ☎03(3344)2251 ☎03(3344)2390
 [アクセス] JR新宿駅 西口から徒歩10分
 小田急線・京王線・都営新宿線 新宿駅から徒歩10分
 東京メトロ丸の内線 新宿駅直結
 都営大江戸線 都庁前駅から徒歩5分



千住支店(創業アシストプラザ千住) 担当地域/足立・荒川
 ☎120-0036 足立区千住仲町40-10 住友生命北千住ビル2階
 ☎03(3888)7231 ☎03(3888)7293
 [アクセス] JR北千住駅 西口から徒歩6分
 東京メトロ千代田線・日比谷線・東武線・つくばエクスプレス線 北千住駅 1番出口から徒歩2分



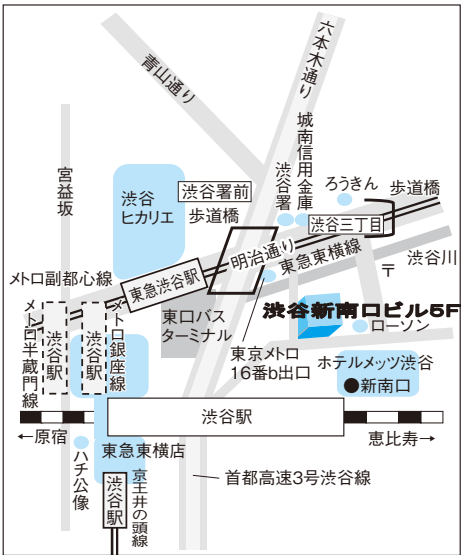
葛飾支店(創業アシストプラザ葛飾) 担当地域/葛飾
 ☎125-0062 葛飾区青戸7-2-5
 東京都城東地域中小企業振興センター3階
 ☎03(5680)0801 ☎03(5680)0807
 [アクセス] 京成線青砥駅から徒歩15分
 青砥駅からバス(亀有駅行き)4分 テクノプラザかつしか前 下車
 JR亀有駅からバス(新小岩駅行き)8分 テクノプラザかつしか前 下車



大田支店(創業アシストプラザ大田) 担当地域/大田
 ☎144-0035 大田区南蒲田1-20-20
 東京都城南地域中小企業振興センター3階
 ☎03(5710)3610 ☎03(5710)3091
 [アクセス] 京浜急行線 京急蒲田駅から徒歩3分
 JR蒲田駅 東口から徒歩15分



上野支店(創業アシストプラザ上野) 担当地域/台東・文京・北
 ☎111-0041 台東区元浅草2-6-7 マタイビル5階
 ☎03(3847)3171 ☎03(3847)3191
 [アクセス] JR上野駅から徒歩15分
 東京メトロ銀座線 稲荷町駅から徒歩2分
 都営大江戸線・つくばエクスプレス線 新御徒町駅から徒歩10分



渋谷支店(創業アシストプラザ渋谷) 担当地域/渋谷・世田谷
 ☎150-0002 渋谷区渋谷3-28-13 渋谷新南口ビル5階
 ☎03(5468)0135 ☎03(5468)1037
 [アクセス] JR渋谷駅 新南口(埼京線ホーム経由)から徒歩1分
 東京メトロ半蔵門線・副都心線・銀座線・東急東横線・田園都市線 渋谷駅 16番b出口から徒歩5分



立川支店(創業アシストプラザ立川) 担当地域/八王子支店担当地域以外の多摩地区
 ☎190-0012 立川市曙町2-37-7 コアシティ立川ビル5階
 ☎042(525)6621 ☎042(525)8712
 [アクセス] JR立川駅 北口から徒歩8分
 多摩都市モノレール 立川北駅から徒歩8分



八王子支店(創業アシストプラザ八王子) 担当地域/八王子市・町田市・日野市・多摩市・稲城市
 ☎192-0046 八王子市明神町3-20-6
 八王子ファーストスクエアビル3階
 ☎042(646)2511 ☎042(646)1970
 [アクセス] JR八王子駅 北口から徒歩7分
 京王線 京王八王子駅 中央改札口から徒歩1分

MEMO

東京信用保証協会 設 立:昭和12年8月 保証債務残高:2兆8,964億円
プロフィール(平成31年3月末現在) 利用企業数:18万企業

社長さんになる本 平成31年(2019年)4月

信用保証制度の仕組みや当協会に関する情報など最新の情報が満載のホームページをご覧ください

<http://www.cgc-tokyo.or.jp>
