



LINE 公式アカウント
友だち募集中！
友だち追加はこちらから！



Instagram 公式アカウント
フォロー募集中！
フォローはこちらから！



当協会に関する最新の情報は
ホームページをご覧ください

創業はじめてBOOK ～夢をカタチに！～ 2026年7月 無断転載を禁じます



～夢をカタチに！～

創業はじめて BOOK



東京信用保証協会

はじめに

「夢を叶えたい」「もっと経験を活かしたい」「人を幸せにしたい」「社会に貢献したい」。こうした思いを持ち、創業したいと考えるみなさん。一歩踏み出して、その思いを実現しませんか。成功するためにはしっかりとした準備が必要です。

本書では、創業までの基礎知識を紹介し、状況に合わせて「決めるべきこと」「考えるべきこと」などをご紹介します。本書をもとに、創業への一歩を踏み出してください。

Contents

- | | |
|---|---|
| STEP01 夢を実現するまでの道のりを確認しておこう！・04 | STEP14 資金繰り表を作成しよう！・36 |
| STEP02 夢の実現に向けた第一歩！創業の思いを確認しよう！・06 | Information
東京信用保証協会の役立っ！
創業スクール&創業セミナー・・・38 |
| STEP03 組織形態は個人事業？それとも法人？・・・08 | STEP15 いよいよ創業！・・・40 |
| STEP04 許認可が必要か確認しよう！・10 | STEP16 創業後に必要なこと・・・42 |
| STEP05 創業計画を立てよう！・・・12 | 税金・社会保険等について・・・44 |
| STEP06 どこで創業する？・・・16 | 創業計画書 ひな型・・・46 |
| STEP07 販売計画を立てよう！・・・18 | 販売・仕入計画書、損益計画書 ひな型・・・48 |
| STEP08 仕入計画を立てよう！・・・22 | 資金繰り表 ひな型・・・50 |
| STEP09 損益計画を立てよう！・・・24 | 創業準備セルフチェック！・・・52 |
| STEP10 資金調達について考えよう！・26 | 東京信用保証協会は事業者の「挑戦」をサポートします！・・・54 |
| STEP11 資金計画を立てよう！・・・28 | 東京信用保証協会はさまざまな創業支援を行っています！・・・56 |
| STEP12 返済計画を立てよう！・・・30 | |
| STEP13 創業計画書をまとめよう！・32 | 東京信用保証協会 相談窓口のご案内・58 |

まるガモ応援隊

東京信用保証協会のオリジナルキャラクター★
本書では講師役として、創業を考えるみなさんをサポートしていきます！

登場人物紹介



にじの
虹野 つむぎ (37歳)

子どものころから夢だったおいしいケーキ屋さんを開きたい。製菓学校卒業後は大手ホテルなどで経験を積み、その後街のケーキ屋さんで働きながら、自分の店を持つことを目指していた。明るく前向き。少し凝り性で研究熱心。パワフルな面もあるけど丁寧な仕事をします。



つむぎの夫
虹野 かける



つむぎの娘
虹野 あすか



みくるだ
未来田 すすむ (27歳)

スマートフォン向けアプリ開発の会社を立ち上げたい。大学時代に専門知識を身に付け、IT企業に就職してアプリ開発に携わる。聞き上手で仕事相手から信頼されている。慎重な性格ながら、決断するとまっすぐ突き進む情熱的な面もあります。



はっとり
服部 きぬか (52歳)

得意な洋服でその人に一番似合う服を作って販売したい。服飾を学んだのでデザインもパターンもOKなのが強みです。



あおぞら
青空 はじめ (43歳)

訪日外国人向けに、「日本の魅力を伝える旅行」を提供する旅行会社を立ち上げたい。帰国子女で英語が得意。前職の旅行会社での経験も生かしていきたい。

夢を実現するまでの道のりを確認しておこう！

創業を成功させるにはしっかりとした計画とさまざまな準備が必要です。いつ、なにをすればよいのか、長期計画を立てることも大切。創業準備にかかる時間は、業種や経験などにより異なりますが、このページでは一般的なスケジュールをご紹介します。参考にしてください。

	1 年前	3 か月前	2 か月前	1 か月前	開業
貯金	創業時の資金や当面の生活費など				
ノウハウの蓄積	同業種での修行、繁盛店視察、技術の習得、資格取得など				
情報収集	創業セミナーへの参加、モデルとする店のチェック、事業にふさわしい地域調べなど				
物件	物件探し、立地・規模・賃料などの下調べ・・・16 ページをチェック		物件契約		
創業計画	創業計画作成・・・12 ページをチェック				
販売・仕入計画	販売・仕入計画作成・・・18・22 ページを チェック				
損益計画	損益計画作成・・・24 ページをチェック				
資金計画	資金計画作成・・・28 ページをチェック				
返済計画	返済計画作成・・・30 ページをチェック				
融資	融資相談・・・26 ページ をチェック		融資申し込み・決定		
許認可	許認可取得（業種により、必要な時期や認可までの時間が異なる）・・・10 ページ をチェック				
内装工事・設備			内装工事・設備の見積もり		
人材			内装・設備工事、什器設置		
届出			人材確保・スタッフ育成		
			開業届出、各種届出・・・45 ページをチェック		

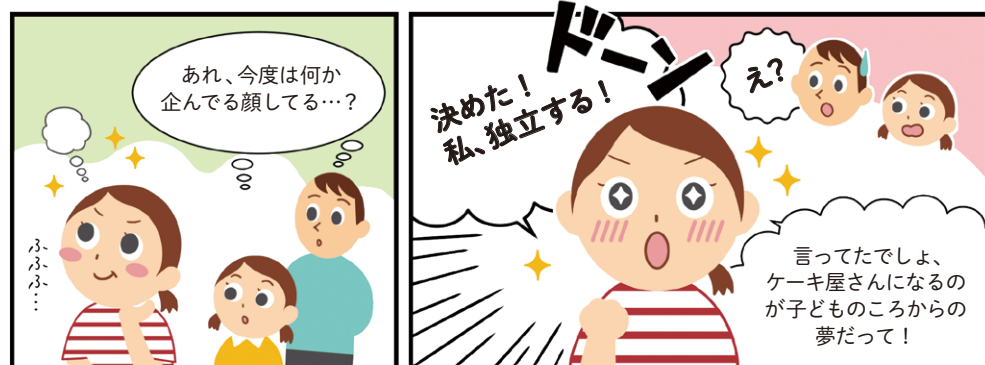




夢の実現に向けた第一歩！ 創業の思いを確認しよう！



つむぎさんの場合



創業実現までには多くのプロセスがあります。もし立ち止まってしまっても、もう一度動き出せるよう、創業の動機をはっきりさせておきましょう。ケーキ屋さんを開きたい虹野つむぎさんとアプリ開発会社を立ち上げたい未来田すすむさんの場合をご紹介します。



すすむさんの場合



組織形態には、個人事業と法人があります。自分のやりたいことや事業規模などを考え、どちらにするかを選びましょう。このページではそれぞれの違いを紹介します。

	個人事業（個人事業主）	法人（株式会社など）
創業手続き・費用	税務署に「開業届」等を提出します。法人に比べて費用もあまりかかりません。	定款の作成と会社設立登記が必要です。登記費用は株式会社で25万円程度、合同会社で10万円程度です。そのほか、資本金や諸経費などの費用もかかります。
社会的信用	一般的に、法人に比べるとやや低いと言われています。ただし、業種によってはあまり影響がないこともあります。	一般的に、取引先や金融機関などからの信用が高い傾向にあります。大きな取引や従業員の募集などの面で有利と言われます。
事業に対する責任	事業主がすべての責任を負います。個人の財産も責任対象になります。	法人と経営者は別人格となり、所有財産は区別されます。法人の負債は原則として法人が負います。ただし、借入に際して経営者が連帯保証人になっている場合は保証責任を負います。 ※経営者が連帯保証人とならない場合もあります。
経理事務	確定申告で簡易な財務諸表を作成します。税務署への提出が必要です。	決算書を作成して、税務署や管轄機関への提出が必要です。
主な税金	<所得税> 所得が大きくなると、法人より負担が大きくなる場合があります。（累進課税）	<法人税> 原則として税率は一律ですが、赤字決算の場合でも税金（法人住民税等）が発生します。
社会保険	事業主は国民健康保険、国民年金に加入します。従業員は社会保険への加入対象となります。（従業員数等により社会保険の適用対象外となる場合もあります）	規模に関係なく加入する必要があります。（役員も加入対象となります）
労働保険	個人事業・法人にかかわらず、従業員を1人でも雇用する場合は加入する必要があります。	



税金や社会保険、労働保険については44ページでも解説しています！
そちらも合わせてチェックしてくださいね★



自分一人のできる規模で、
地元で根ざしたケーキ屋さん
にしたいから、個人事業
で創業するのがいいかな。

事業の規模を大きくしていくなら、
法人かな。税金関係は難しそう
だから、顧問税理士もつけよう。
消費税のインボイス制度につい
ても相談してみたいな。



✓ 個人事業で創業する場合

〈創業手続きが簡単〉

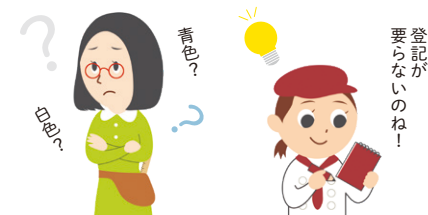
開業に係る届出のみで、登記費用などはかかりません。

〈確定申告と税金〉

個人事業の税金は、1年間の利益を計算して国に納付額を申告する「確定申告」により決まります。確定申告は2種類あり、「青色申告」は税制上の優遇があり最高65万円の所得控除や赤字の3年間繰越が可能ですが、原則複式簿記の記帳が必要です。「白色申告」は簡易な記帳で済みますが、税制上の優遇はありません。

〈ここも確認〉

個人事業の場合、事業年度は必ず1月～12月となり、翌年3月15日までに税務署への申告と所得税の納付を行う必要があります。自由に事業年度を定めることはできません。また、事業規模が大きくなると節税効果は小さくなるため、法人に移行する方もいます。



✓ 法人で創業する場合

〈どの形態にするか〉

法人は複数の形態がありますが、株式会社を設立することが多いです。会社の事業内容や規模、将来性などによってメリットとデメリットは変わります。

〈確定申告と税金〉

法人の確定申告は、事業年度終了から2カ月以内に法人税等を申告・納付する手続きです。法人の場合は1年以内の期間で事業年度を自由に決めることができるので、繁忙期を避けたり、納税の影響を考慮して事業年度を決めることができる点はメリットです。また、決算書類作成により、取引する金融機関等へ経営状況を説明しやすくなることもあります。税制上は個人に比べて優遇がありますが、赤字決算の場合でも法人住民税等の税金が発生します。

〈ここも確認〉

許認可が必要な事業では、介護事業の許可など、法人しか取得できない許認可があります。その場合は、法人での創業を選択することになります。

しっかり比較して、創業したい事業内容などに合わせて決めましょう♪



創業する業種により、許認可や免許、届出が必要です。同じ事業でも事業規模によって必要かどうかが変わる場合があるので、早めに確認しておきましょう。



許認可ってなんだろう？

Check!

許可や認可のことで、届出が必要な業種もありますよ！
国民の安全を守るなどの目的のために決められています。
つむぎさんはケーキ屋さんを開業したいんですね！食品製造に関する営業許可の「菓子製造業許可」を受ける必要があります。
はじめさんは旅行業ですから、「旅行業の登録」が必要です。

なるほど～！



すすむさんときぬかさんの場合は、現時点で伺った限りでは必要ありません。

そうなんだ！



はい！

Next page

事業の内容や規模などによって、必要な許認可が異なる場合もありますし、複数の許認可が必要なこともあります。
創業計画をまとめながら確認していきましょう。

ふむ
ふむ

✓ 主な許認可等と管轄機関（東京都内で営業する場合）

飲食業（ラーメン屋など）・・・飲食店営業許可

食品製造業（ケーキ屋・弁当屋など）・・・食品製造に関する営業許可

食品販売業（精肉店・鮮魚店など）・・・食品販売に関する営業許可

美容業・理容業（美容室・床屋など）・・・美容所開設届
理容所開設届

宿泊業（ホテル・旅館）・・・旅館業営業許可

医薬品販売業（ドラッグストアなど）・・・医薬品販売業許可

産業廃棄物処理業
（廃棄物収集運搬業者など）・・・産業廃棄物処理業許可

不動産業（仲介業・販売業）・・・宅地建物取引業免許

建設業（リフォーム会社など）・・・建設業許可

運送業（タクシー・・・一般乗用旅客自動車運送事業許可
・配送業など）貨物軽自動車運送事業の届出など

病院・一般診療所・・・診療所開設許可、または届出

酒類販売業（酒屋など）・・・酒類販売業免許

古物商（リサイクルショップなど）・・・古物営業許可

事業の内容によって必要な許認可が変わります。
詳しくは各管轄機関のホームページで確認してください♪



管轄の保健所

東京都

国土交通省関東運輸局

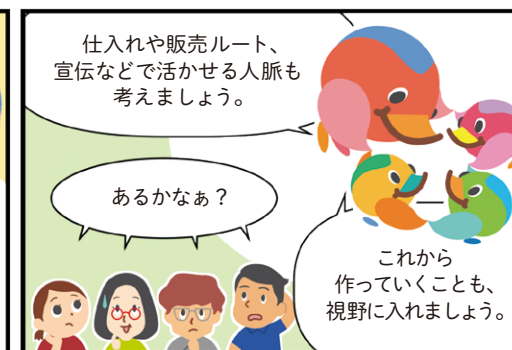
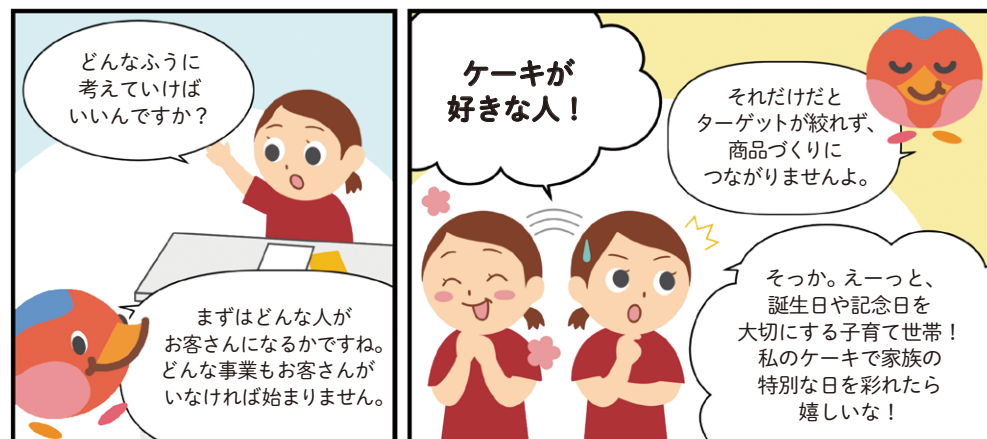
東京都保健医療局

管轄の税務署

警察署（公安委員会）

※上記以外にも、事業を開始するにあたり許認可等が必要となる業種もあります。

創業しようと思ったら、いろいろなことを具体的に整理していく必要があります。そのために重要なのが「創業計画書」の作成です。まるガモと一緒に、何を整理していけばいいのか考えましょう。



✓ 事業概要

創業の動機や目的、将来のビジョンを明確にします。これはもう考えましたね。

販売計画の... **18ページ** 立て方

仕入計画の... **22ページ** 立て方

損益計画の... **24ページ** 立て方

資金調達の... **26ページ** 方法

資金計画の... **28ページ** 立て方

返済計画の... **30ページ** 立て方

STEP
05

創業計画を立てよう！②

前のページでまるガモが挙げていた創業計画書で整理することについて、つむぎさんとすすむさんの例を紹介します。これを参考に、自分の創業計画書を作成してみましょう。



つむぎさんの事業内容の整理

書き出してみると
整理できますね★



事業内容 (商品・サービス)	ケーキ屋さん。ショートケーキやモンブランなどの生菓子、焼き菓子の製造・販売を行う。誕生日や記念日など特別な日のデコレーションケーキにも対応して、家族や友人と過ごす大切な時間を彩るお手伝いをしたい。
対象とする顧客	出店地の周囲で暮らす子育て世帯。 誕生日や記念日を大切に作る家族。
創業のための 技術やノウハウ	専門学校でお菓子づくりを学び、ホテルのパティスリーに勤務後、街のケーキ屋に勤務。15年の経験あり。
いつ創業するか	2XXX 年〇月
どこで創業するか	杉並区内で検討
競合はあるか	近隣のケーキ屋、スーパーマーケットなど
必要な資格・許認可	食品衛生責任者の資格、菓子製造業許可など



つむぎさん自身の整理

創業の目的・動機	子どものころからケーキ屋さんの創業が夢。そのために15年、現場で経験を積んだ。新しいものづくりに挑戦したい意欲もあり、オリジナルレシピも作りためている。現在勤務しているお店のオーナーからも独立を応援してもらえることがわかり、家族の状況を考えても今が一番のチャンスだと思う。
創業する事業に関する 知識や経験	ホテルと街のケーキ屋での15年の経験。
強みやセールスポイント	人気商品を作ってきた実績。アイデア力、挑戦気質。
活かせる人脈 (仕入・販売・宣伝など)	ホテル時代の上司、同僚。現在の勤務先のオーナー。ママ友。夫。



すすむさんの事業内容の整理

ますますやる気が
湧いてきた！



事業内容 (商品・サービス)	アプリ開発業。生活のなかで使い勝手のよいスマートフォンのアプリ。パッとみて操作できる簡単さと安全性を両立。
対象とする顧客	もっと簡単に、安全にスマートフォンでアプリを使いたい人、とくに高齢者に向けたサービスを行いたい事業者。
創業のための 技術やノウハウ	大学で専門知識を学び、IT企業に勤めて、知識をブラッシュアップしてきた。アプリ制作関連の知人も多い。
いつ創業するか	2XXX 年〇月
どこで創業するか	品川区内で検討
競合はあるか	同業者
必要な許認可	なし



すすむさん自身の整理

創業の目的・動機	スマートフォンは現代の暮らしになくてはならないもの。アプリはたくさんあるが、まだまだ隠れたニーズがある。「これがあったらいいのに」という思いに応えたいと考える事業者と協力して便利なアプリ、楽しいアプリを開発して、たくさんの人に喜んでもらい、社会に貢献したい。
創業する事業に関する 知識や経験	アプリケーションのエンジニア経験。
強みやセールスポイント	アプリ開発の技術力。
活かせる人脈 (仕入・販売・宣伝など)	現在の勤務先の同僚や、取引先の社長。



どこで創業するかは事業を成功させるための重要なポイントの一つです。立地条件、広さ、必要な設備を設置できるのか、ターゲットとするお客さんのことなど、総合的に考えましょう。必要な条件を整理して選定し、実際に足を運んでチェックすることも大切です。





では、どのように販売して、売上を立てていくかを考えてみましょう！
販売計画を立てるためには、販売条件を整理する必要があります。
自分の事業の骨組みを明確にしましょう☆



また、つむぎさんのような小売店で販売計画を立てる上で欠かせないのが、市場環境の分析です。主に以下の3点についてリサーチを行うことをおすすめします。

〈需要のリサーチ〉

地域の人口、年齢層、業態の親和性などをリサーチ。商圈分析や自治体の人口構成データなどが活用できます。

〈競合の分析〉

競合店の価格帯、営業時間、混雑具合などをリサーチ。近隣の店舗を訪問し、価格や客層を確認してみましょう。

〈業界平均データの確認〉

官公庁や、民間会社が提供する業界平均データなどを参考に、標準的な売上や利益率を把握しましょう。



事業の売上高を予測してみましょう♪

どんなふうに考えればいいんですか？



売上高の算出は、「なんとなくこのくらい」ではいけません…。算出する根拠を明確にしましょう！どのように売上が立つかは業種によって異なります。一例を挙げるので、自分の創業したい業種に合わせて考えてみてください☆



✓ 1か月当たりの売上高の算出方法

〈小売業、個人向けサービス業*など〉 *ネイルサロンなど

1日当たりの来客数 × 客単価 × 営業日数

〈飲食店／美容室・理容室〉

客単価 × 設備数(席数) × 回転数 × 営業日数

〈自動車販売業、訪問介護事業など〉

従業員数と売上の関係性が高い業種

従業員1人当たりの売上高 × 従業員数

〈部品加工業、印刷業、運送業など〉

設備と売上の関係が強く、1設備当たりの生産能力が明確な業種

1設備当たりの生産能力 × 設備数 × 稼働率

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で、特定顧客に売上が集中する場合は、取引先別の月予想売上高の合計で算出します！



MEMO 販売計画作成時の注意点

① 堅実な売上予測を立てる

新規事業は軌道に乗るまで時間がかかることがあるため、控えめに見積もりましょう。

② 複数のシナリオを作成する

良い場合、悪い場合、中間の場合で売上予想を比較してみましょう。



1日当たりの来客数と1人がどのくらい買ってくれるか、夢は大きく持ちたいけど、まずは堅実に考えてみました。

「誰に」と「何を」は、「STEP05 創業計画を立てよう！」で考えましたね。販売計画とも関係するので、もう一度挙げておきます★



✓ 販売計画

誰に

近隣に住むケーキが好きな人。
誕生日や記念日を大切にする子育て世帯。

何を

ショートケーキやモンブランなどの生菓子、焼き菓子。誕生日や記念日など特別な日のデコレーションケーキにも対応したい。

どのように

対面販売。地域のイベントにも参加して出店する。

どこで

自宅に近い杉並区エリアで、最寄り駅から徒歩5～6分くらいの場所。

販売条件

現金、電子マネーなど。

時間

10時～19時。帰宅時にも対応できるよう、閉店は19時に。夕方以降は販売のみなので、パートさんにおまかせして、家庭の時間も大切にします。

✓ 売上計算

	1日当たりの来客数	×	客単価	×	営業日数	=	月額売上高
テイクアウト	40	人	×	1,500円	×	25日	= 150万円

年間売上高合計 = 1,800万円/年

※イベント出店分は含めず

これまで働いてきたお店での経験や、市場環境をリサーチしてみて、来客数や客単価を決めてみました！



すすむさんはどうですか？

僕の場合は想定するアプリごとに考えてみました。



✓ 販売計画

誰に

もっと簡単に、安全にスマートフォンでアプリを使いたい人、とくに高齢者に向けたサービスを行いたい事業者。

何を

生活のなかで使い勝手のよいスマートフォンのアプリ。パッとみて操作できる簡単さと安全性を両立したアプリ。

どのように

クライアントと話し合い、試作をして、ブラッシュアップしていく。完全データで納品する。必要に応じてメンテナンスとバージョンアップも行う。

どこで

これまでの仕事先と連携しやすい品川区エリア。

販売条件

掛売り。

時間

10時～18時。

✓ 売上計算

	単価	×	制作数	=	年間売上高
ヘルスケアアプリ	300	万円	×	4本	= 1,200万円
学習アプリ	400	万円	×	1本	= 400万円
店舗系アプリ	200	万円	×	1本	= 200万円
開発後の運用・保守	200	万円	×		= 200万円

年間売上高合計 = 2,000万円/年

僕は業界の相場をもとに算出してみたんだ。



仕入れは売上や利益に直接影響します。何を、いつ、どのくらい仕入れるのかを考えましょう。不足して商品が作れないのは問題ですが、過剰在庫にならないようにすることも考慮しなければいけません。



自分の事業には何が必要で、仕入先をどこにするか、考えてみましょう♪
仕入計画を立てるためには、仕入条件を整理することが必要です！
自分の事業の骨組みを明確にしましょう。



何を

販売計画に沿って何を仕入れるか、検討しましょう。

どこから

これまでの経験から仕入れができそうなお店や話ができる人がいれば相談しましょう。なければインターネットなどで探したり、事業に関係する見本市などで探すことも検討しましょう。信頼できる取引先か、適正な価格で安定して仕入れることができるかなどを考慮する必要があります。

条件は

現金にするか、買掛にするか、支払期日をどうするか、仕入先と交渉することをおすすめします。売上が掛売の場合は、仕入れも掛払いとすることで資金繰りが安定しやすくなります。



アプリやソフトウェアの開発には、基本的に仕入れは発生しませんが、業務を外注するならそれを仕入れ(原価)に置き換えて考えます！
旅行業では、自社企画以外に他社のバック旅行を販売する場合などは、それが仕入れ(原価)に当たります★



次に仕入れる際の費用＝仕入高を検討してみましょう。

$$\text{売上高} \times \text{原価率} = \text{仕入高}$$

売上高に占める原価の割合。業界の平均値はインターネットで検索することができます！これまでの経験から考えてみるのもおすすめです。

ケーキ屋さんは25～35%くらいが平均値なのね。前のお店だと30%だったからそれを参考にしよう。年間の売上高は、約1,800万円と予測したから…

売上高(年間)	×	原価率	=	仕入高(年間)
1,800 万円		30 %		540 万円

これが年間の仕入金額です。売れ残りや、廃棄ロスも考えながら、なるべく原価率を抑えると手元に残る利益を確保しやすくなります。これを踏まえて、仕入先ごとの予定金額を想定してみましょう。



つむぎさんの場合

主な仕入先・外注先	支払い方法	仕入・外注予定額(万円/年間)
〇〇商店	現金・掛払い	年 300 万円
(株)〇〇	現金・掛払い	年 120 万円
〇〇販売(株)	現金・掛払い	年 120 万円
	現金・掛払い	年 万円
合 計	年	540 万円

材料などの
仕入れ以外にも
いろいろな経費が
かかりますよね。

はい、業種によって
多少違いはありますが、
基本的な項目を
出してみました。

✓ 必要な経費

給与賃金	給与、賃金など
福利厚生費	従業員の慰安、医療、衛生、保険などのために事業主が支出した費用と、事業主が負担する従業員の健康保険、厚生年金、雇用保険などの社会保険料や掛金など
水道光熱費	水道料、電気料、ガス代、灯油代など
地代家賃	店舗、工場、倉庫などの地代や家賃など
租税公課	税込経理方式による消費税などの納付税額、事業税、固定資産税、自動車税、不動産取得税、登録免許税、印紙税など
荷造運賃	販売する商品の梱包材料費、荷造りのための賃金や運賃など
旅費交通費	電車代、バス代、タクシー代、宿泊費など
通信費	電話代、切手代、インターネット通信費
広告宣伝費	新聞、雑誌、テレビ、SNSなどの広告費用、広告用のカレンダー・チラシ・ホームページなどの費用
接待交際費	取引先などを接待する茶菓・飲食代、取引先などへの中元・歳暮の費用など
損害保険料	火災保険料、自動車の損害保険料など
修繕費	店舗、自動車、機械、器具、備品などの修理代
リース費	機械、器具、備品などのリース費用
外注工賃	外部業者に依頼した場合の加工賃など
消耗品費	文房具、包装紙などの消耗品や、使用可能期間が1年未満か、取得金額が10万円未満の什器備品の購入費など
利息	事業用資金の借入金の利子など
減価償却費	長期間使用するものを「減価償却資産」と言い、取得費用を耐用年数で分割して計上する。耐用年数は国税庁のホームページで調べられる。

仕入れ以外の経費に何がどれだけ必要かを考えてみましょう。想定する売上高から仕入高と必要な経費を引いて、利益がどのくらい残るのかを計算してみましょう。事業を継続していくことができる利益を出せるかどうかは、創業を考える上で大事なポイントです。



つむぎさんの場合

	創業当初（年間）	2年目以降（年間）
① 売上高	1,800 万円	2,000 万円
② 原価（仕入・外注費）	540 万円	600 万円
人件費※	240 万円	300 万円
水道光熱費	120 万円	150 万円
地代家賃	240 万円	240 万円
減価償却費	100 万円	100 万円
その他	160 万円	160 万円
③ 経費	860 万円	950 万円
利益	400 万円	450 万円

$$\text{① 売上高} - \text{② 原価（仕入・外注費）} - \text{③ 経費} = \text{利益}$$

※個人事業主の場合は、事業主の報酬は人件費に含まれません。
法人は役員報酬も人件費に含まれます。

創業した年だけでなく2年目以降のことも
考えておきましょう★



✓ 必要な事業資金

〈運転資金〉

日々の営業活動を継続するための資金です。家賃、人件費、商品や材料の仕入れ費、光熱費、消耗品費、交通費などがこれに当たります。

〈設備資金〉

事業のために使用する設備を購入する資金です。店舗の改装や機械・車両の購入、IT システムの導入などがこれに当たります。

事業資金以外には、事業が軌道にのるまでの日々の生活費のほか、住宅ローン、教育費用などの一定額を準備しておくといよいでしょう。



事業資金を貯金などの自己資金で賄えない場合は、資金調達が必要です。創業のための制度融資などもあるので、どんな資金調達を行うのが良いか幅広く検討してみましょう♪

✓ 事業資金調達先の例

金融機関	金融機関独自で貸出を行うプロパー融資のほか、東京都や都内区市町では、東京信用保証協会の保証を受けて金融機関から融資を受ける仕組み（制度融資）もあります。元金に利息を上乗せした返済が必要となります。
親族・知人	返済方法や資金使途などの自由度が高い点がメリット。ただし、後日のトラブル防止のため、借入の際は書面（契約書）を作成してお互いに確認することが大切です。
クラウドファンディング	インターネットのプラットフォーム上で事業内容などを発信し、共感・応援してくれる人から資金を調達する方法です。
助成金補助金	特定の政策目的や取組みを支援するため、国や自治体から資金が支給される仕組みです。要件が細かく定められていることが多く、後払い（立て替え払いをしてあとから交付）となるケースもありますが、事業の方向性と合致するものがあれば、強力な後押しとなります。まずは、行政や支援機関のホームページなどで最新の情報をチェックしてみるのがよいでしょう。

✓ 金融機関と上手に付き合しましょう

〈金融機関の選び方〉

金融機関は単なる「お金の預け先や貸手」ではなく、事業を長く続けるための「パートナー」ともいえる存在です。選ぶ際には、コスト以外の視点も大切にしてみてください。

- **利便性とコストのバランス**・・・現金の入出金が頻繁であれば店舗への近さが便利です。振込が多い場合はネットバンキングの手数料や振込手数料も忘れずにチェックしましょう。
- **経営支援サービスの活用**・・・金融機関は、決済や融資だけでなく、経営情報の提供やビジネスマッチングなど、多様なサポートを行っています。
- **「相性」を大切に**・・・手数料や金利といった数字面も重要ですが、悩みに対して親身に耳を傾けてくれるか、といった「面倒見の良さ」や「担当者との相性」も、長い付き合いの中では非常に重要です。



〈金融機関と良好な関係を築くことの必要性〉

自己資金で資金繰りを賄うことが理想的ですが、ビジネスには予測できない事態がつきものです。計画が少し遅れたり、予期せぬ経費が発生したりすることは珍しくありません。創業期から金融機関と良好な関係を築いておくことは、不測の事態への備えとなります。日頃からコミュニケーションを取り、信頼の土台を築いていくことが、長期的な事業経営を支える鍵となります。



〈メインバンクを含む複数の金融機関との取引のすすめ〉

最も密接にお付き合いする金融機関を「メインバンク」と呼びます。メインバンクとは定期的かつ重点的に対話を行い、決済口座としての利用や給与振込の依頼などを通じて、取引を深めていくことをおすすめします。また、事業が成長・拡大していく過程では、リスク管理の観点から複数の金融機関と関係を持つおくことも必要かもしれません。それぞれの機関の強みや特徴を理解し、メインバンク、サブバンクと役割を分けながら、バランスよくお付き合いしていくことが、経営の安定につながります。





資金計画を立てる前に「運転資金」と「設備資金」について整理しておきましょう！

✓ 運転資金

人件費、商品や材料の仕入れ費、家賃、水道光熱費、通信費、旅費交通費などです。必要な備品のリース料なども含まれます。必要となる運転資金の目安は、以下の図のように考えるのが一般的です。

〈必要となる運転資金は次のように考えます〉

$$\left(\begin{array}{c} \text{未入金の売上代金} \\ \text{売掛金} \end{array} + \begin{array}{c} \text{売れていない商品} \\ \text{在庫} \end{array} \right) - \begin{array}{c} \text{未払の代金} \\ \text{買掛金} \end{array}$$

売掛金	買掛金
在庫	必要な 運転資金

〈創業期の運転資金の考え方〉

創業期では、最初から売上が安定して立つとは限りません。売上が安定するまでの期間、支払いが滞りなく行えるようあらかじめ仕入れ費や家賃など諸経費の2～3か月分は用意しておきましょう。

✓ 設備資金

店舗の内装費、専用の機械・器具、什器備品などの購入費です。

私の場合は、店舗の内装費やケーキを作る設備、陳列用の棚などですね。

私は自宅の改装費用ね。ミシンなどは今持っているので十分♪

僕は開発用のPC関連機器を充実させないといけない。社内の什器も必要だ。

多言語対応のホームページや予約システムの制作費用が必要だね。



資金計画は余裕をもって立てましょう♪ 設備資金を抑えるため、複数の業者から見積を取得して、内容や金額を比較・検討してください。

創業時にどのくらいの資金が必要になるか、項目を挙げて具体的に考えていきましょう。必要な資金をリストアップしたら、次にどのように調達するかを考えます。

✓ 自己資金

創業前の貯蓄です。自己資金額は金融機関から借入するときの融資審査のポイントの一つ。創業時期を考慮しながら、計画的に貯蓄しましょう。

どのように資金を調達するか考え、資金計画を立てましょう★



✓ 借入金

借入金には金利がかかります。自己資金とのバランスを考えながら調達方法を検討しましょう。

つむぎさんの場合（金額の算出根拠は32ページ参照）

必要な資金	金額
運転資金	仕入資金 130 万円
	人件費など 270 万円
①小計	400 万円
設備資金	改装資金 400 万円
	機械器具・什器備品など 600 万円
②小計	1,000 万円
①+②の合計	1,400 万円

調達の方法	金額
自己資金など	普通預金 万円
	定期性預金 300 万円
借入金など	親族・知人からの借入 100 万円
	金融機関からの借入 1,000 万円
合計	1,400 万円

の金額を一致させてください！



自己資金はある程度あるけど、生活費に回す分も考えなくちゃ。両親に「応援する」と言ってもらったから、資金援助をお願いして、あとは金融機関からの借入ね。

金融機関で働いている知り合いがいるから一緒に話を聞きに行こう。



✓ 利益だけでなく、お金の流れも確認しましょう

創業計画では、まず損益計画を作成し、事業が利益を生み出せるかを確認します。しかし、利益が出ることと、手元にお金が残ることは同じではありません。返済計画を立てる時は、利益（損益計画）だけでなくお金の流れ（キャッシュフロー）の両方を確認することが大切です。キャッシュフローは36ページの資金繰り表で確認することができます。

〈損益計画〉 利益を確認する

売上 - 費用 = 利益

〈資金繰り表〉 お金の流れを確認する

入金 - 支払 = お金の残高

Point !

損益計画には支払利息が費用として含まれていますが、借入金の元金返済は含まれていません。そのため、損益計画と実際の資金の流れは一致しないことに留意しましょう。



✓ 一般的な返済原資の考え方（簡易キャッシュフロー法）

〈法人の場合〉

返済原資 = 利益 + 減価償却費

〈個人事業主の場合〉

個人事業主の場合、利益の中から生活費を確保する必要があります。

返済原資 = 利益 + 減価償却費 - 事業主の生活費

MEMO 減価償却費とは？

建物や機械などの固定資産は取得時に一括で費用とするものではなく、法定耐用年数に応じて毎年一定額（または割合）を減価償却費として費用計上します。減価償却費は損益計算上、費用として計上されますが、実際の資金支出を伴わない費用なので、借入金の返済原資として考えることができます。



借入の返済以外にも、法人税や所得税、住民税、消費税などの支払いも発生します。税金の支払いを考慮しても返済可能かどうか確認しましょう！

借入金は収益の中から返済していかなければいけません。月々いくら返済できるかを検討し、無理のない返済計画を立てます。これを借入する金額の検討にも反映し、改めて創業資金について考えるとよいでしょう。

つむぎさんの場合

〈前提条件〉

借入金	返済期間	年間返済額	減価償却費	生活費
1,000 万円	7 年	約143 万円	100 万円	300 万円

〈利益400万円の場合〉 返済できそう！

返済原資の計算		返済余力の計算	
利益	400 万円	返済原資	200 万円
+ 減価償却費	100 万円	- 年間返済額	143 万円
- 生活費	300 万円		
=	200 万円	=	57 万円

年間57万円の余裕あり！
税金の支払いを考慮しても返済できる計画です。



〈利益300万円の場合〉 返済が厳しい・・・

返済原資の計算		返済余力の計算	
利益	300 万円	返済原資	100 万円
+ 減価償却費	100 万円	- 年間返済額	143 万円
- 生活費	300 万円		
=	100 万円	=	▲43 万円

年間43万円の不足…。
このままでは返済が難しい計画です。



つむぎさんの損益計画では、利益400万円の計画なので、返済できそうですね。でも！利益300万円だと、返済が厳しくなってしまうことも覚えておきましょう。売上は計画通りにならないことがあります。返済額が大きすぎると、資金繰りが厳しくなる原因になります。無理のない計画が事業の安定につながりますよ！

✓ 無理のない返済計画のチェックポイント

- ☒ 返済原資 > 年間返済額になっているか？
- ☒ 運転資金（手元資金）は十分に確保できるか？
- ☒ 売上が計画を下回っても返済できるか？
- ☒ 個人事業主は生活費を考慮しているか？（場合によっては、生活費の見直しも考えましょう）
- ☒ 税金の納付を考慮しているか？

これまで考えてきた創業計画を「創業計画書」にまとめてみましょう。最初につむぎさん、次のページではすすむさんの創業計画書をご紹介します。これを参考に、自分の創業計画を改めて整理して記入してみてください。

事業の内容と創業動機

開業形態	(個人)・法人	屋号(個人)／商号(会社)	pâtisserie TSUMUGI	
開業(予定)場所	杉並区▲▲▲○○○ ●●商店街 <TEL>03-0000-0000			
開業(予定)年月日	2×××年○月△日	開業届出(個人)／設立登記(法人)	届出前	
業種	ケーキ製造小売業	資本金(会社設立(予定含)の場合)	万円	
従業員数	2名(アルバイト)	他の事業との兼務状況	有・(無)	
事業内容	ケーキ店。ショートケーキやモンブランなどの生菓子、焼き菓子の製造・販売を行う。誕生日や記念日など特別な日のデコレーションケーキにも対応して、家族や友人と過ごす大切な時間を彩るお手伝いをしたい。			
創業動機	子どものころからケーキ店の開業が夢。そのために15年、現場で経験を積んだ。新しいものづくりに挑戦したい意欲もあり、オリジナルレシピも作りためている。現在勤務しているお店のオーナーからも独立を応援してもらえることがわかり、家族の状況を考えても今が一番のチャンスだと思う。			
事業に必要な知識やノウハウの習得状況・セールスポイント、競合状況など	ホテルと街のケーキ店で15年の経験あり。客層の異なる店舗で商品を作り、人気商品も生み出した。基本となるケーキのほかオリジナルレシピも持っている。			
事業の着手状況	☒ 機械・器具、什器備品などは発注済 ☐ 商品・原材料などの仕入れを行っている ☒ 土地・店舗購入の頭金などを支払済 ☐ 土地・店舗借入の権利金・敷金などを支払済 ☐ 必要な許認可などを受けている ☐ 必要な許認可などの申請が受理されている			

必要な資金と調達の方法

創業時の運転資金は、余裕を持っておくため、3か月分を見込みました。



	必要な資金	金額		調達の方法	金額
設備資金	入居保証金.....	100万円	自己資金	定期預金.....	300万円
	内装・外装工事費.....	400万円			
	厨房設備費.....	400万円			
	その他備品費.....	100万円			
① 設備資金計		1,000万円	① 自己資金計		300万円
運転資金	仕入(約3か月分).....	130万円	借入金など	両親からの借入.....	100万円
	人件費(20万円×3か月)....	60万円		●●銀行.....	1,000万円
	地代家賃(20万円×3か月)...	60万円			
	光熱費(10万円×3か月)....	30万円			
	その他経費.....	120万円			
② 運転資金計		400万円	② 借入金など計		1,100万円
合計 ①+②		1,400万円	合計 ①+②		1,400万円

販売先・仕入先

主な販売先・受注先	販売・受注予定額	回収方法
個人客	1,800万円	現金50%・電子マネー等50%
	万円	
	万円	

主な仕入先・外注先	仕入・外注予定額	支払方法
○○商店	300万円	現金
(株)○○	120万円	現金
○○販売(株)	120万円	現金

損益計画

① 売上高	1,800万円
② 売上原価(仕入高)	540万円
③ 売上総利益(①-②)	1,260万円
④ 人件費	240万円
⑤ 地代家賃	240万円
⑥ 水道光熱費	120万円
⑦ 減価償却費	100万円
⑧ 支払利息	20万円
⑨ その他経費	140万円
⑩ 経費(④~⑨)	860万円
⑪ 利益(③-⑩)	400万円

個人の資産などの状況

内訳	金額	備考
普通預金	100万円	
定期性預金	500万円	(内300万円を自己資金に充当)
有価証券など	100万円	NISA
不動産など	万円	持5家、住宅ローンの借入名義人は夫。
その他	万円	

個人の借入金などの状況 ※住宅ローン、カーローンなど

借入先など	用途	借入残高	残存返済期間	年間返済額
		万円	か月	万円

その他

売上高は、テイクアウト(40人／日 × 客単価1,500円 × 25日 =150万円／月) × 12か月で算出。
 仕入れは、売上高の30%、人件費は8,000円／1日。
 駅まで続く商店街に出店。駅前ではないものの、朝夕の通勤・通学時間帯には出店場所付近の通行量は多く、一定の集客が見込める。商店街活動も盛んで年に数回のイベントあり。出店も可能。

経費算出メモ

- 人件費(アルバイト2名)：20万円×12か月
- 地代家賃：20万円×12か月
- 水道光熱費：10万円×12か月
- 減価償却費：100万円
- 支払利息：20万円
- その他経費内訳
 - 広告宣伝費：5万円×12か月=60万円
 - 消耗品費：5万円×12か月=60万円
 - その他経費：20万円

年間の経費は、このように算出しました！



数値の根拠を明確にしておくことは大切です♪



このページではすすむさんの創業計画書をご紹介します。

事業の内容と創業動機

開業形態	個人・ 法人	屋号(個人)／商号(会社)	株式会社未来田	
開業(予定)場所	品川区▲▲▲○ー○ー○ ●●ビル4階 <TEL>03-0000-0000			
開業(予定)年月日	2×××年○月△日	開業届出(個人)／設立登記(法人)	済	
業種	ソフトウェア業(アプリ開発)		資本金(会社設立(予定含)の場合)	300万円
従業員数	1名		他の事業との兼務状況	有・ 無
事業内容	安心して使える、使い勝手のよいスマホ向けアプリの開発。特に高齢者向け、感覚的に操作でき、見やすく、分かりやすく、暮らしに役立つアプリを志のある事業者とともに開発する。			
創業動機	前職時により良いスマホアプリを求める事業者と親交を深め、前職の企業では取り扱いが難しかった案件を独立して受注し、前職企業とは協力関係を維持することで合意。ともに開発業務を行ってきた信頼できる従業員と創業を決意した。			
事業に必要な知識やノウハウの習得状況・セールスポイント、競合状況など	大学時代に専門知識を身に付け、IT企業に就職してアプリ開発に携わった。クライアントと対面で打ち合わせながらアプリのブラッシュアップをしてきた経験から、何を求められているのかの判断力が高いと自認。これまでの協力者とも高い信頼感を持って交流を継続中。			
事業の着手状況	☒ 機械・器具、什器備品などは発注済 ☒ 商品・原材料などの仕入れを行っている ☒ 土地・店舗購入の頭金などを支払済 ☒ 土地・店舗借入の権利金・敷金などを支払済 ☒ 必要な許認可などを受けている ☒ 必要な許認可などの申請が受理されている			

必要な資金と調達の方法

売上高の入金まで時間がかかるので、創業時の運転資金は、3か月分を見込みました。



必要な資金		金額	調達の方法		金額
設備資金	入居保証金	50万円	自己資金	普通預金 (資本金に充当).....	300万円
	内装工事費	50万円			
	事務備品費	100万円			
① 設備資金計		200万円	① 自己資金計		300万円
運転資金	人件費(100万円×3か月)	300万円	借入金 など	●●信用金庫	300万円
	地代家賃(10万円×3か月)	30万円			
	水道光熱費(約3か月分)	10万円			
	その他諸経費	60万円			
② 運転資金計		400万円	② 借入金など計		300万円
合計 ① + ②		600万円	合計 ① + ②		600万円

販売先・仕入先

主な販売先・受注先	販売・受注予定額	回収方法
(株)●●	1,000万円	締翌月払い
◆◆(株)	600万円	締翌月払い
▲▲商店	400万円	締翌月払い

主な仕入先・外注先	仕入・外注予定額	支払方法
○○デザイン	300万円	締翌月払い
○○企画	130万円	締翌月払い
	万円	

損益計画

① 売上高	2,000万円
② 売上原価(外注費)	430万円
③ 売上総利益(①-②)	1,570万円
④ 人件費	1,200万円
⑤ 地代家賃	120万円
⑥ 水道光熱費	30万円
⑦ 減価償却費	20万円
⑧ 支払利息	10万円
⑨ その他経費	90万円
⑩ 経費(④~⑨)	1,470万円
⑪ 利益(③-⑩)	100万円

外注を見込む場合は、自社で行う業務と外注する業務をしっかりと見極めて創業計画を立てましょう。



経費算出メモ

- 人件費：100万円×12か月
- ・自分の役員報酬60万円
- ・従業員給与40万円
- 地代家賃：10万円×12か月
- 水道光熱費：2.5万円×12か月
- 減価償却費：20万円
- 支払利息：10万円
- その他経費：90万円

年間の経費は、このように算出しました。



個人の資産などの状況

内訳	金額	備考
普通預金	400万円	(内300万円を資本金に充当)
定期性預金	100万円	
有価証券など	万円	
不動産など	万円	
その他	万円	

個人の借入金などの状況 ※住宅ローン、カーローンなど

借入先など	用途	借入残高	残存返済期間	年間返済額
●●カードローン	自動車購入	180万円	36か月	60万円

その他

販売先の1つ目は前職時に取引のあった事業者でヘルスケアアプリを受注。販売先の2つ目は前職の企業で高齢者向け学習アプリを受注。3つ目は従業員が入手した案件で商店会の店舗系アプリ。外注先にはデザインやアプリテストを依頼。その他経費にはコピー機・プリンターのリース費、インターネット通信を含む通信費、交通費、消耗品費などを含む。利益の状況を見ながら、2年目以降に従業員の増員も検討したい。

資金繰り表を作成しよう！

現預金の出入り(収支)を管理して、事業資金が不足しないようにするのが資金繰りです。日々の入出金だけでなく、将来の資金予定も含めて整理して、資金不足を未然に防ぐために作成します。将来の資金繰りの見通しが立つと、安心して経営判断を行うことができます。

			4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
売上高															
仕入（外注費含む）															
A 月初繰越残高			10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
経常収支	収入	現金売上													
		売掛金回収													
		その他収入													
		B 計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
	支出	現金仕入													
		買掛金支払													
		経費	役員報酬												
			従業員給与												
			地代家賃												
			支払利息												
			税金・社会保険												
		その他経費													
	C 計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
	D 差引過不足 (D = B - C)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
財務・投資	収入	借入金													
		設備売却等													
		E 計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
	支出	借入金返済													
		設備購入等													
		F 計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
G 計 (G = E - F)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
H 次月繰越金 (H = A + D + G)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

✓ 記入手順

- 1 月初現預金残高を入力
- 2 売上高、仕入、外注費を入力
- 3 売上高における回収予定金額を入金月に合わせて入力
- 4 仕入、外注費における支払予定金額を支払月に合わせて入力
- 5 各経費の支払予定金額を入力
- 6 借入予定金額、設備(車両など)の売却予定金額を入力
- 7 月々の返済予定金額、設備(車両など)の購入予定金額を入力

売上の回収が遅れたり、想定外の出費があることも想定して入力します♪

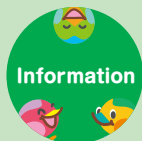
〈資金繰りが苦しくなる主な要因〉

- ・ 売掛金の回収条件が長期のため、すぐに入金されない。
- ・ 買掛金や外注費の支払い条件が短期のため、支払いが売上の入金に先行する。
- ・ 材料や商品在庫が滞留し、仕入資金の回収に時間を要している。
- ・ 設備投資に多額をかけたのに十分に稼働しておらず、売上や資金回収に貢献していない。

Point!

次月繰越金がマイナスになる月があれば、要注意です。売上入金と経費の支払いのサイクルは必ずしも一致せず、タイミングによって手元資金が足りなくなるケースもあります。その際は売上の回収条件や仕入などの支払条件の見直し、経費の削減、資金調達などでプラスとなるよう早めに対応策を考える必要があります。





東京信用保証協会の 役立つ！創業スクール＆創業セミナー

創業スクール、創業セミナーの最新情報、
お申し込みはホームページをご覧ください。



創業スクール



創業セミナー

少人数のゼミナール形式を希望の方はこちら！

✓ 創業スクール

都内で創業を予定し、具体的な創業プランをお持ちの方を対象に、週1回ペースで全6回、20人程度のゼミナール形式で行います。



外部講師を招き、講義・個人ワーク・グループ演習を行って、資金調達の際などに役立つ「人に見せて話せる」創業プランの作成を目指します。また、当協会の職員が創業計画のブラッシュアップをサポートします！創業時に借入による資金調達をお考えの方におすすめです ✨

開催カリキュラムの例

	テーマ	内容
1回目	経営／創業の心構え	・動機の明確化 ・キャリアの棚卸し
2回目	経営・販売方法 ／事業領域の設定	・市場環境を調べよう ・ターゲット像の明確化 ・マーケティング
3回目	経営・人材育成 ／組織選定と人材活用	・個人事業と法人事業 ・採用、育成、組織運営
4回目	財務 ／損益計画と資金計画①	・売上、費用、利益 ・費用計画／利益計画の立て方
5回目	財務 ／損益計画と資金計画②	・開業資金と調達方法 ・資金計画の立て方
6回目	ビジネスプラン発表会	・全員のビジネスプラン発表 ・講師講評

1回目～5回目のいずれか1回に「先輩创业者の体験談を聞く」が入ります。
6回目終了後、希望者に当協会職員による個別相談会を行います。

創業準備中や創業後間もない方にはこちら！

✓ 創業セミナー

中小企業診断士などの専門家を講師に招き、心構え、マーケティング、財務・税務、資金調達など、創業時に役立つ知識や創業ノウハウをコンパクトに学べるセミナーです。

先輩创业者の体験談を聞くこともできます！当協会の職員によるミニセミナーも行っています。
創業に際して資金調達を検討している方、創業後の経営のヒントを得たい方にぴったりです♪



開催実績例

- ・「創業前に考えておきたい10のポイント」
- ・「顧客視点で実践する！プレゼンス（存在感）を高める『Webブランディング』」
- ・「創業ってどういうこと？
知っておきたい、考えておきたい7つのこと」
- ・「スマホでOK！売上UPに直結する『写真』の撮影法と活用法」
- ・「助成金の上手なねらい方」
- ・「創業時の不安をなくすお金の計算方法」



創業計画を立て、資金の調達やさまざまな手続きを進めて、いよいよ創業！創業後、初めての決算は、みなさんの1年間の成績表になります。そして創業してから直面する問題にもしっかり向き合っていきましょう。このページではつむぎさんの例をご紹介します。



創業は、ゴールではなくスタートです。たとえ創業前に十分に準備をしたと思って、創業してみるとさまざまな問題に直面するのは珍しくありません。創業後も一つひとつの問題を丁寧に解決しながら、事業を継続していきましょう。

✓ 創業後のよくあるお悩み

〈資金調達・資金繰り〉

「事業を成長させるためにさらに資金を調達したい」、「売上の入金時期と仕入れの支払い時期がズレて資金繰りが悪くなった」など、資金に関する悩みは少なからず起こります。

〈顧客・販路の開拓〉

創業して事業が軌道に乗ったものの、売上が伸び悩むことは珍しいことではありません。事業を一步前に進めるためには販売先の拡充に向けて、新たな顧客・販路を開拓することも考えましょう。



みなさん、創業おめでとうございます ✨。事業は順調ですか？

私は従業員を増やしたくてこの間、まるガモさんに相談したのよ。



ぼくは、販路でちょっと悩み始めているんだ。



宣伝方法を見直そうかなと考えています。



集客のために、SNSを強化したいなと思っていて…。



Column 創業後こそ大切な「顧客づくり」

商品やサービスが良くても、存在を知られなければ売上にはつながりません。創業後は、営業活動や情報発信を行い、知ってもらう努力を続けることが重要です。

「誰」に伝えたいのか

「どこで」情報発信をするのか

どんな「強み」があるのか

これらのポイントを意識して、ホームページや SNS、口コミなどを活用して認知度を高めましょう。

東京信用保証協会では、 創業後もみなさんの さまざまなご相談にお応えします！

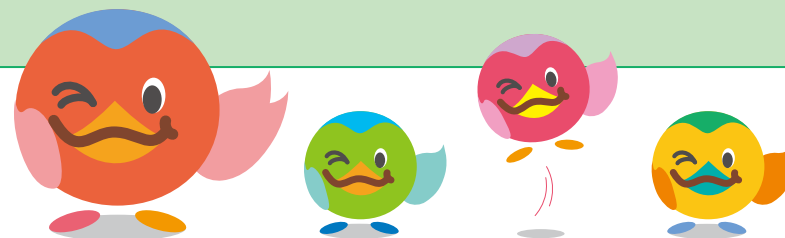
事業を開始すると、創業前とは異なる悩みが生まれてきます。
私たちはみなさんの事業の成長や発展に合わせて、
個々のニーズに応じたサポートを行っています★
創業スクールや創業セミナー(38 ページ)もご活用ください！

専門家派遣・ 経営相談

創業後に直面する、資金繰りの悩みや売上拡大、経理・財務などの経営課題について、専門家に無料で相談したり、アドバイスを受けることができます。
(専門家派遣のお申し込みには、当協会のご利用があるなど一定の条件がございます)

追加保証のご相談

新たな設備投資などで追加の資金が必要になったとき、さらなる事業拡大のために増加運転資金が必要になったときなどは、追加保証のご相談を承っています。
(保証にあたっては審査があります)



税金・社会保険等について

創業すると、さまざまな税金・社会保険・労災保険などの届出や納付が必要となります。
このページでは、全体像を整理してみました。

✔ 主な税金・社会保険・労働保険

〈税金〉

個人事業主の場合		法人の場合	
所得税 (国税)	個人の事業所得などに対して課される税金です。	法人税 (国税)	法人の企業活動により得られる所得に対して課される税金です。
個人住民税 (地方税)	所得にかかわらず課される「均等割」と、前年の所得に応じて課される「所得割」からなる税金です。	法人住民税 (地方税)	資本金などの金額区分等に応じて課される「均等割」と、当期の法人税額に応じて課される「法人税割」からなる税金です。
個人事業税 (地方税)	個人事業主が営む事業のうち、地方税法等で定められた事業(法定業種)に対して課される税金です。	法人事業税 (地方税)	法人が行う事業に対して課される税金です。課税標準(所得等)に税率をかけて算出されます。
消費税	商品・製品の販売やサービスの提供などの取引に対して課される税金です。消費者が負担し基準を満たす事業者が国や地方に納めます。		
源泉所得税	従業員などの個人に給与や報酬を支払う際に、所得税をあらかじめ預かって納める税金です。		

〈社会保険(健康保険、厚生年金保険)〉

病気やケガ、出産、老後などに備えるための保険です。加入対象者は以下の通りです。

個人事業主の場合	法人の場合
事業主は、国民健康保険、国民年金に加入します。従業員は社会保険への加入対象となります。 (常時5名以上の従業員を雇用する事務所は、原則として強制加入となります)	社長ひとりのみでも、原則として強制加入となります。一部、短時間労働者等を除いて役員・従業員を含むすべての人が加入対象です。

〈労働保険(労災保険・雇用保険)〉

個人事業・法人を問わず原則、1人でも従業員を雇用した場合はいずれも加入が必要です。

- ・労災保険とは・・・従業員が仕事(業務)や通勤が原因で負傷した場合、病気になった場合や亡くなった場合などに、被災従業員やご遺族を保護することを目的とした保険です。
- ・雇用保険とは・・・従業員が失業したときの給付や、育児休業・介護休業の給付、雇用の安定などを目的とした保険です。

手続きの内容や提出期限は、制度改正などにより変更されることがあります。
最新の情報を確認し、早めに準備を進めましょう！
実際に必要な手続きは、事業形態や事業内容、従業員の有無などによって異なります。
迷ったときは、各関係機関や専門家に相談しましょう★



✔ 届出一覧



創業時に必要となる主な届出をまとめました♪
自分の状況に合わせて、必要なものを確認しましょう。

- 原則必要
- ▲ 状況により必要
- 原則不要

区分	個人事業主 (ひとりで開業)	法人 (会社を設立)	従業員を 雇う場合	提出先・ 相談先
税務関係 開業や納税に関する税務署への届出など	●	●	●	税務署
地方税関係 事業開始や法人設立に関する都道府県・区市町村への届出など	●	●	—	都税事務所 または役所
社会保険関係 健康保険・厚生年金保険の加入や資格取得に関する届出など	— ※事業主は国民年金・国民健康保険の加入が必要です。	●	▲ ※加入対象については44ページ参照	年金事務所
労災保険 労災保険の加入に関する手続きなど	—	—	●	労働基準監督署
雇用保険 雇用保険の加入に関する手続きなど	—	—	●	ハローワーク (公共職業安定所)

※上記は一般的な例です。事業内容や条件によって必要な手続きは異なります。

具体的な手続きの内容や提出期限など最新の情報は、必ず各関係機関や専門家(税理士、社会保険労務士等)にご確認ください！



〈主な相談先・提出先〉

- ・税務署・・・税務に関する届出や納税に関すること
- ・年金事務所・・・健康保険・厚生年金に関すること
- ・ハローワーク・・・雇用保険に関すること(従業員を雇う場合)
- ・労働基準監督署・・・労災保険に関すること(従業員を雇う場合)
- ・専門家(税理士・社労士など)・・・税務や労務に関する相談・サポート



創業計画書の一例です。東京信用保証協会のホームページにも創業計画書をはじめ、さまざまな申込書などのひな型をアップしていますのでご活用ください。記入についてご不明の点は、面談などの際にお問い合わせください。

事業の内容と創業動機

開業形態	個人・法人	屋号(個人)／商号(会社)	
開業(予定)場所			
開業(予定)年月日		開業届出(個人)／設立登記(法人)	
業種		資本金(会社設立(予定含)の場合)	万円
従業員数		他の事業との兼務状況	有・無
事業内容			
創業動機			
事業に必要な知識やノウハウの習得状況・セールスポイント、競合状況など			
事業の着手状況	☐ 機械・器具、什器備品などは発注済 ☐ 商品・原材料などの仕入れを行っている ☐ 土地・店舗購入の頭金などを支払済 ☐ 土地・店舗借入の権利金・敷金などを支払済 ☐ 必要な許認可などを受けている ☐ 必要な許認可などの申請が受理されている		

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			自己資金		
① 設備資金計			① 自己資金計		
運転資金			借入金など		
② 運転資金計			② 借入金など計		
合計 ① + ②			合計 ① + ②		

販売先・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
	万円			万円	
	万円			万円	
	万円			万円	

損益計画

① 売上高	万円
② 売上原価(仕入高)	万円
③ 売上総利益(①-②)	万円
④ 人件費	万円
⑤ 地代家賃	万円
⑥ 水道光熱費	万円
⑦ 減価償却費	万円
⑧ 支払利息	万円
⑨ その他経費	万円
⑩ 経費(④～⑨)	万円
⑪ 利益(③-⑩)	万円

個人の資産などの状況

内訳	金額	備考
普通預金	万円	
定期性預金	万円	
有価証券など	万円	
不動産など	万円	
その他	万円	

個人の借入金などの状況 ※住宅ローン、カーローンなど

借入先など	用途	借入残高	残存返済期間	年間返済額
		万円	か月	万円

その他

経費算出メモ

販売・仕入計画書、損益計画書 ひな型

✓ 販売・仕入計画書 ひな型

〈販売先・受注先〉

販売先・受注先	販売・受注内容	金額	回収方法
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	

〈仕入先・外注先〉

仕入先・外注先	仕入・外注内容	金額	支払方法
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	
		万円	

✓ 損益計画書 ひな型

〈売上〉

売上高			
月	万円	月	万円
月	万円	月	万円
月	万円	月	万円
月	万円	月	万円
月	万円	月	万円
月	万円	月	万円
合計			万円

〈費用〉

	月額	年額	備考
仕入高	万円	万円	
人件費	万円	万円	
福利厚生費	万円	万円	
水道光熱費	万円	万円	
地代家賃	万円	万円	
荷造運賃	万円	万円	
旅費交通費	万円	万円	
通信費	万円	万円	
広告宣伝費	万円	万円	
接待交際費	万円	万円	
減価償却費	万円	万円	
リース費	万円	万円	
消耗品費	万円	万円	
外注費	万円	万円	
()	万円	万円	
()	万円	万円	
()	万円	万円	
()	万円	万円	
合計	万円	万円	

資金繰り表 ひな型

1年分の資金繰り表です。月は自分の事業年度に合わせて変更してください。
東京信用保証協会のホームページにエクセルデータをアップしていますのでご活用ください。



				4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	
売上高																
仕入（外注費含む）																
A 月初繰越残高				0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
経常収支	収入	売上	現金売上													
			売掛金回収													
			その他収入													
		B 計			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	支出	仕入	現金仕入													
			買掛金支払													
		経費	役員報酬													
			従業員給与													
			地代家賃													
			支払利息													
			税金・社会保険													
			その他経費													
	C 計			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	D 差引過不足 (D = B - C)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
財務・投資	収入	借入金														
		設備売却等														
		E 計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
	支出	借入金返済														
		設備購入等														
		F 計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
G 計 (G = E - F)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
H 次月繰越金 (H = A + D + G)			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		

創業準備セルフチェック！

創業のためにさまざまな項目を確認してきました。改めて、具体的に創業準備を進めてよい状態にあるかどうか、セルフチェックしてみましょう。



5つの分野で5項目ずつチェックポイントをあげました！
あくまでも自分を客観的に見て、状況を判断してみましょう★

当てはまるところに
チェックをつけていけば
いいのね！



A 経営者自身のこと

- ☒ 心身ともに健康である
- ☒ 創業の決意を家族に伝え、理解を得た
- ☒ 創業するに至った経緯・動機を見つめ直し、十分に時間をかけて決意を固めた
- ☒ 創業する業務での勤務経験がある
- ☒ 事業を行っていくうえで必要な相談相手を確保した

B 事業計画全般について

- ☒ 事業計画を書面にまとめた
- ☒ 事業の内容や強みを1分以内でわかりやすく説明できる
- ☒ 開業場所はメリット・デメリットを十分に検討して選定した
- ☒ 事業に必要な人材を確保した
- ☒ 創業後に発生するリスクを抽出し、対策を講じた

C 販売計画について

- ☒ 業界全体の動向を把握している
- ☒ 競合店や同業者の調査を綿密に行った
- ☒ 創業後の当面の販売先を確保した
- ☒ 会社案内、パンフレット、ホームページ、SNS、名刺などの営業ツールに工夫を凝らした
- ☒ 自身・自社の体力に見合った商品・サービスを絞り込んだ

D 資金計画について

- ☒ 事業を開始するにあたって必要な資金総額を算出した
- ☒ 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
- ☒ 設備調達や会社設立などに必要な付帯経費を十分に検討した
- ☒ 手元に残す資金の最低ラインを決めた
- ☒ 必要な創業資金に対し、一定の自己資金を用意した

E 損益計画について

- ☒ 根拠に基づいて損益計画の概算を策定した
- ☒ 利益を確保するために必要な売上高の最低ラインを算出した
- ☒ 月額固定費を把握した
- ☒ 自分の人件費を適正に設定した（法人）／生活費充当分を算定した（個人）
- ☒ 月次の資金繰り（キャッシュフロー）計画を作成した



チェックが少ない分野があれば、改めて計画を精査してみましょう。自分以外の第三者にチェックしてもらうのも、客観的な意見が聞けてよいでしょう！

東京信用保証協会は 事業者の「挑戦」をサポートします！

東京信用保証協会とは

東京都内の中小企業の皆さまが金融機関から事業に必要な資金を借りる際の保証人となって、資金調達をサポートする公的機関です。

組織概要 ※2026年3月現在

設立／1937(昭和12)年 利用企業数／21.2万社 保証債務残高／4.7兆円

ご利用いただける方

東京都内に本店または事業所を有する法人、もしくは、住居または事業所のいずれかが東京都内にいる個人の中小事業者の方が保証の対象となります。ただし、登記・住民登録のみで、実際に東京都内に事業の実態・居住がない場合は保証の対象なりません。

また、ほとんどの業種でご利用いただけますが、中小企業信用保険法施行令により、農林漁業、金融・保険業(一部の金融・保険業を除く)、性風俗関連特殊営業、その他一部の業種を営む方はご利用いただけません。



許認可等が必要な業種の場合は、その許認可等を受けていることが必要です！



詳しくは当協会ホームページをご確認ください

支援内容

〈金融支援〉

融資を受ける際に公的な保証人となり、創業をお考えの方や創業後間もない方などの資金調達をサポートします。

〈経営支援〉

創業者に向けてのアドバイス、各種セミナーや専門家派遣をはじめ、海外展開や事業承継など、フェーズに応じたさまざまな支援を行っています。

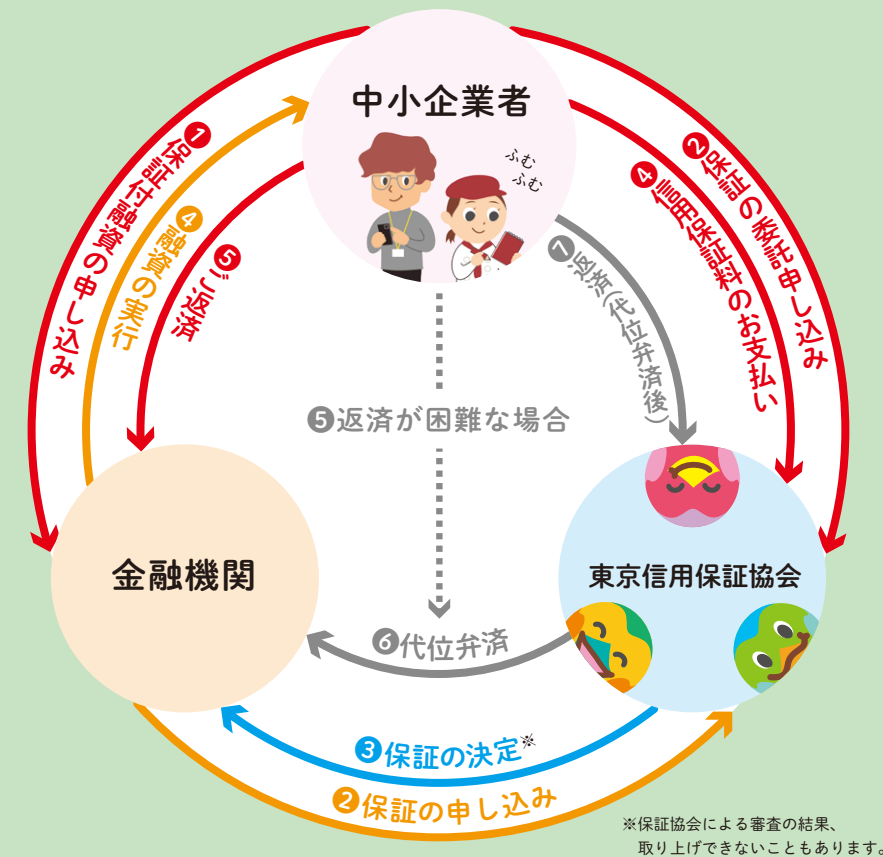
東京信用保証協会を利用するメリット

経営者保証不要での利用が可能	一定の要件を満たす場合、経営者保証を不要とする取扱いにてご利用可能です。
ニーズに応じた資金調達が可能	協会独自の制度のほか、東京都・区市町の「制度融資」がご利用いただけます。事業者の方のニーズに応じた各種メニューをご用意しています。
さまざまな経営支援メニューが利用可能	各種セミナーの開催や事業承継支援、海外展開支援、外部専門家派遣など、さまざまなメニューをご用意しています。

信用保証制度

中小事業者が金融機関から事業資金を借り入れる際、担保や信用力が不足していても、公的機関の「信用保証協会」が保証人となることで融資をスムーズに受けられる仕組みです。

万が一、何らかの事情で借入の返済が困難となった場合は、当協会が中小事業者に代わって金融機関に返済(代位弁済)します。その後は、ご相談の上中小事業者から当協会にご返済いただきます。



信用保証料について

信用保証協会の保証により金融機関から融資を受ける際には、信用保証料が必要となります。信用保証料は信用保証料率・借入金額・保証期間・返済方法によって決められます。

東京信用保証協会は さまざまな創業支援を行っています！

✓ 創業保証

創業の際に必要な事業資金を金融機関から借り入れる際、信用保証協会が公的な保証人となり、資金調達をサポートします。

〈ご利用のメリット〉

① 東京都や区市町の 制度融資が利用できる

金利や信用保証料補助のある
制度融資を利用することで、
借入のコストを抑えることが
可能です。



② 経営者保証不要での 資金調達

一定の要件を満たせば、経営
者保証なしで融資を受けるこ
とができます。



③ 経営支援の充実

事業開始後にアドバイスが欲
しい時など、専門家派遣がご
利用いただけます。



✓ 保証申し込みの際に必要な主な書類

- ☒ 保証委託申込書
- ☒ 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・源泉徴収票等
- ☒ 創業計画書
- ☒ 購入設備の見積書の写し
- ☒ 事務所・店舗の賃貸契約書の写し
- ☒ 許認可、届出等の写し（許認可、届出等が必要な事業の場合）

必要に応じて、この他の書類の提出
をお願いすることがあります。また、
金融機関での融資手続きには他の書
類が必要になることもあります。



✓ 創業者向け保証制度

東京都中小企業制度融資「創業」	
融資対象	①から③のいずれかに該当するもの ① 事業を営んでいない個人で、東京都内で創業しようとする具体的計画を有するもの ② 創業した日から5年未満である中小企業者又は組合 ③ 東京都内で分社化しようとする会社又は分社化により設立された日から5年未満の会社
限度額	3,500万円
期間	運転資金7年以内（据置期間1年以内を含む）／設備資金10年以内（据置期間1年以内を含む）
返済方法	分割返済（元金据置期間は1年以内）とする。ただし、融資期間が1年以内の場合は一括返済とすることができる。
信用保証料	所定の信用保証料のうち、東京都が3分の2を補助する。

信用保証料を0.2%上乗せして、経営者保証不要とする制度 東京都中小企業制度融資「創業経保」	
融資対象	次のいずれかに該当する創業者及び創業者である中小企業者 〈東京都内で創業を予定している方〉 ① 事業を営んでいない個人で、2か月以内※に法人を設立し事業を開始する具体的な計画がある ※市区町村が実施する認定特定創業支援等事業により支援を受けて創業する方は、6か月以内 ② 分社化により別法人を設立して事業を開始する予定の法人 〈創業後5年未満の法人〉 ① 事業を営んでいない個人が設立した法人で、設立から5年未満である ② 分社化により別法人として新たに設立した法人で、設立から5年未満である ③ 事業を営んでいない個人が開始した事業を法人化し、個人創業時から5年未満である
限度額	3,500万円（都制度「創業」の残高を含む）
期間	10年以内（据置期間1年以内又は3年以内を含む）
返済方法	分割返済（元金据置期間は1年以内）とする。ただし、申込金融機関において本保証付融資と原則同時にプロパー融資を実行する、又は保証申込み時においてプロパー融資の残高がある場合は据置期間を3年以内とする。
信用保証料	所定の信用保証率に0.2%を上乗せした信用保証料から東京都が3分の2を補助する。
備考	・申請方法は金融機関経由のみとなります。 ・税務申告1期末了の方は、創業資金総額の1/10以上の自己資金が必要となります。 ・原則として法人設立から3年目と5年目に、ガバナンス体制の整備に対するチェックを受ける必要があります。

※上記以外の詳しい要件(金利等)については、当協会ホームページをご確認ください。

各区市町にも、創業支援の制度融資があります！
利子や保証料の補助が受けられる場合もありま
すので、ぜひ各区市町のホームページもチェック
してみてください。



東京信用保証協会 相談窓口のご案内

創業を志す方や創業後間もない方からのご相談を無料でお受けしています。創業前・後に関わらず、個人の方はご自身の住民登録地、法人の方は本社登記地を担当する支店にお気軽にご相談ください。

✓ ご相談について

〈オンラインでの相談〉

オンライン相談は事前予約制となっています。右記の二次元コードから当協会ホームページの相談予約フォームへお進みいただき、お申し込みください。



詳しくはこちらを
チェック

〈来店での相談〉

事前予約は原則不要ですが、相談予約フォームでの来店予約も可能です。営業時間に担当支店へお越しください。

〈営業時間〉※8月のみ17時終了

9時～17時10分（土・日・祝日、年末年始を除く）

✓ 錦糸町支店

〒130-0013
墨田区錦糸1-2-1
アルカセントラルビル4階
〈TEL〉 03-5608-2011

〈担当地域〉
墨田区・江東区・江戸川区

✓ 八重洲支店

〒104-0061
中央区銀座6-17-1
銀座6丁目-SQUARE12階
〈TEL〉 03-6264-1830

〈担当地域〉
千代田区・中央区・港区・島しょ

✓ 池袋支店

〒170-0013
豊島区東池袋1-24-1
ニッセイ池袋ビル8階
〈TEL〉 03-3987-5445

〈担当地域〉
豊島区・板橋区・練馬区

✓ 五反田支店

〒141-0022
品川区東五反田2-10-2
東五反田スクエアビル4階
〈TEL〉 03-5447-8250

〈担当地域〉
品川区・目黒区

✓ 新宿支店

〒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
〈TEL〉 03-3344-2251

〈担当地域〉
新宿区・中野区・杉並区

✓ 千住支店



〒120-0036
足立区千住仲町40-10
住友生命北千住ビル2階
〈TEL〉 03-3888-7231

〈担当地域〉
足立区・荒川区・葛飾区

✓ 上野支店

〒111-0041
台東区元浅草2-6-7
マタイビル5階
〈TEL〉 03-3847-3171

〈担当地域〉
台東区・文京区・北区

✓ 渋谷支店

〒150-0002
渋谷区渋谷3-28-13
渋谷新南口ビル5階
〈TEL〉 03-5468-0135

〈担当地域〉
渋谷区・世田谷区

✓ 大田支店

〒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
〈TEL〉 03-5710-3610

〈担当地域〉
大田区

✓ 立川支店

〒190-0012
立川市曙町2-37-7
コアシティ立川ビル5階
〈TEL〉 042-525-6621

〈担当地域〉
八王子支店担当地域以外の多摩地区

✓ 八王子支店



〒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
〈TEL〉 042-646-2511

〈担当地域〉
八王子市・町田市・日野市・多摩市・稲城市