

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



社長さんになる本 2022年12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

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



無断転載を禁じます



東京信用保証協会

東京信用保証協会 創業支援の理念

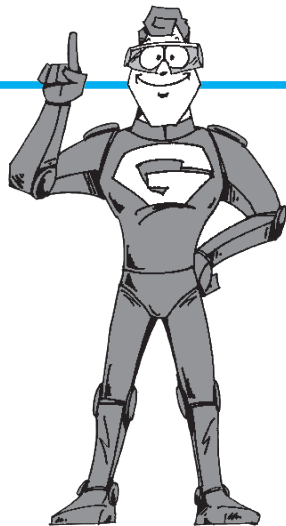
お客様の目標実現を第一とし、個々のニーズに応じた多面的なサポートを一丸となって行います。

創業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。



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 事業の継続的発展を 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
創業者向けセミナー・ 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		

夢の実現に向けて



「いよいよ創業するわ!」



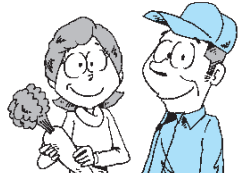
登場人物紹介



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。



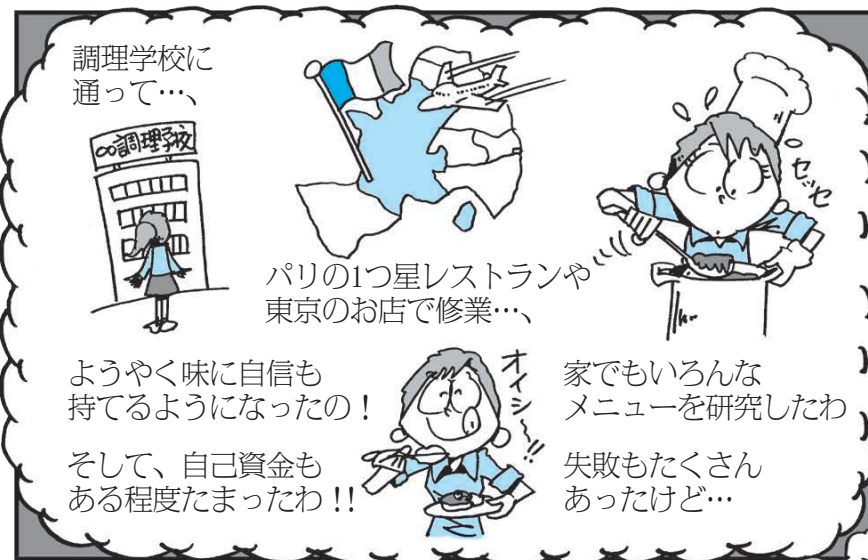
石神井公太郎・笑子
カナエの両親。練馬区で有機野菜農園を営む專業農家。寡黙な父と朗らかな母はカナエの夢を応援中!



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



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立っ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なぜ創業しようと思立ましたか？
- ②どのような事業をやりたいと思立っていますか？
- ③自分が目標とする経営者像はどのようなものだと思立いますか？
- ④事業に対する知識や経験はどのくらいありますか？
- ⑤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立っていますか？
- ⑥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？

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立ましたか？
どのような事業をやりたいと思立っていますか？
自分が目標とする経営者像はどのようなものだと思立いますか？
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立っていますか？
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。

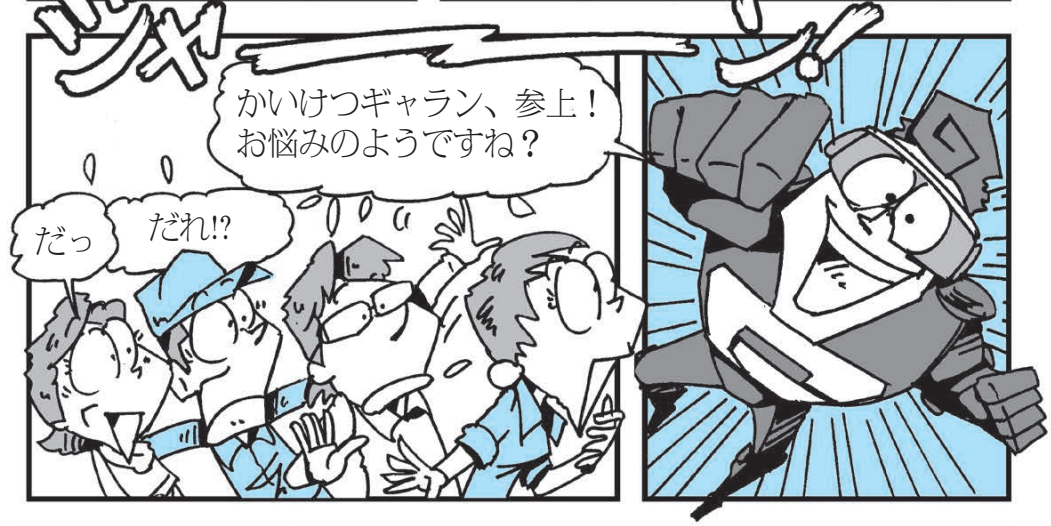
■新たに事業を始めるためには、数え切れないくらい多くのやるべきことがあります。それと同時に、さまざまな障害や困難もあるはず。自分ひとりの力では不可能なことも、協力者を得ることで可能になることもきっとあります。

■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、協力者の確保を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。

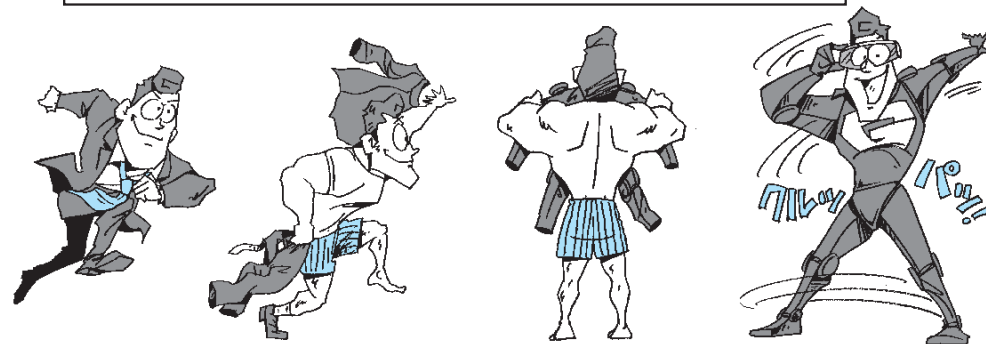
お客さまの夢をさまざまな形で応援します!

■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.53をご参照ください。

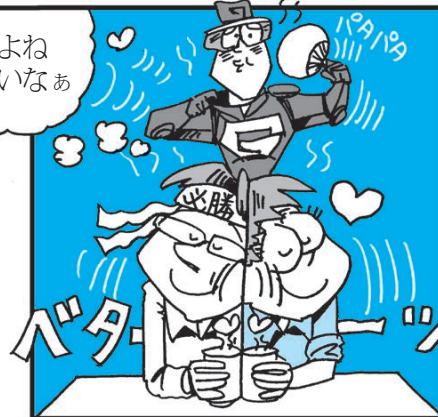


事業の概要を決めよう

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、法人設立まではとて… 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、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。



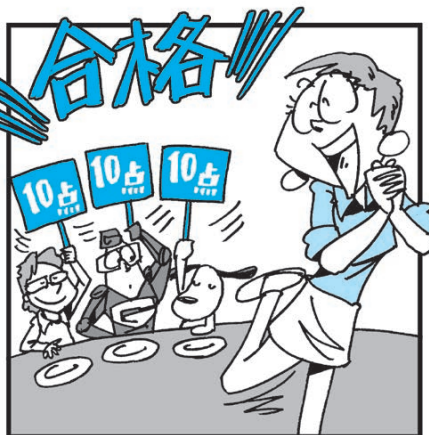
カナエさんの場合も、許可が必要になるよ。
手続きにかかる時間なども考えておかないと、オープンに間に合わないなんてことも…

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?信頼のか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、念入りの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。

■販売先や仕入れ先の検討と同時に、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)。

創業者向けセミナー・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、セミナーを実施しています。

■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創業者向けセミナーを実施しています。

創業者向けセミナー

参加費：無料

●これまでの実施例

- ・「創業前に考えておきたい10コのポイント」
- ・「創業時の不安をなくすお金の計算方法」
- ・「創業するなら！これだけは知っておこう。考えておこう。」
- ・「好きなことで起業して成功に結びつける方法」
- ・「考えておきたい採用・労務」
- ・「HPやSNSを効果的に使う方法」

※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、創業スクールをおすすめします。

■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

参加費：無料

●カリキュラム例

- 第1回 〈経営〉創業の心構えと創業までの流れ
- 第2回 〈販売方法〉情報収集と市場環境の把握の方法
- 第3回 〈販売方法〉売れる仕組みづくり
- 第4回 〈人材育成〉事業の形態の選び方と組織のつくり方
- 第5回 〈財務〉利益の出し方を考える
- 第6回 「保証協会職員による個別相談会」
- 第7回 〈財務〉資金調達の方法
- 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

創業者向けセミナー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。開催時期をご確認のうえ、受講をご希望の方は、ホームページよりお申し込みください。

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

■創業者向けセミナー・創業スクールに関するお問い合わせ：
経営支援課 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

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

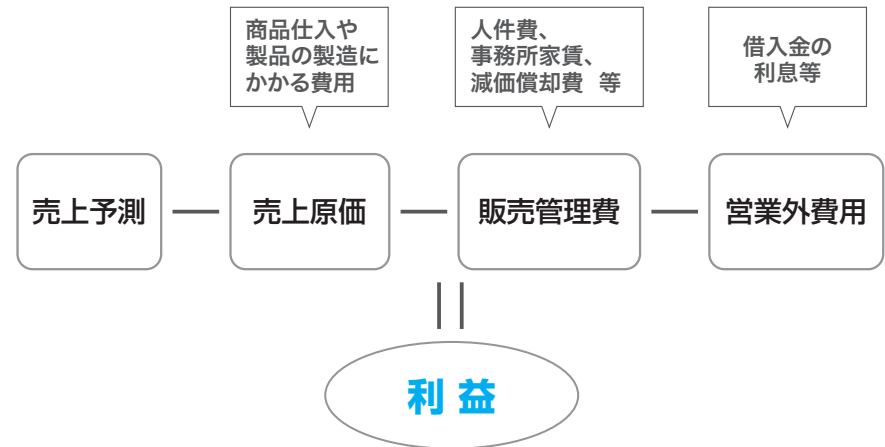
●設備の生産能力がつかめる業種(印刷業、運送業など)

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

■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。

創業マメ知識

●必要売上高を計算してみましょう。(簡便法)

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

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

●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	運転資金
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	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 ママ 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。

資金繰りを考えよう

チェック
しましょう



運転資金はどのくらい必要なのか？

■具体的に必要な資金の額を算出するにはどうしたらよいでしょうか？

商品が売れたとしてもすぐに代金が入るとは限りません。クレジットカードでの支払いもありますし、卸売業では代金が入るまで2~3か月ぐらしかかるのが一般的です。

■これらのことを考慮して、収支計画とは別に毎月の資金繰りを考える必要があります。資金繰り表では毎月の資金の収入(入金)と支出(出金)のバランスを取ることが重要です。収支計画で利益が出て、資金繰りでマイナスになれば資金が不足して事業が行き詰ってしまうからです。

実際に創業してみると、思ったよりも出ていくお金が多いものです。計画作成においては、収入(入金)は堅めに、支出(出金)は余裕をもって考えましょう。

創業 マ知識

資金繰りが苦しくなる主な要因として、次のようなケースが考えられます。

- 売上があっても長期での回収条件(代金回収の決めごと)や受取手形での回収となり、すぐに現金化できない。
- 売掛金の回収条件が長期で、買掛金や外注費の支払条件が短期のため、支払が先行する。
- 商品や材料の在庫が多すぎて滞留している。
- 設備投資が過剰で、その設備が十分に稼働していないため、売上の向上や資金の回収に貢献していない。
- 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。



資金繰り表(例)

資金繰り表は、一定期間の営業活動を現金の収入と支出の立場から集計したものです。通常は営業活動のバランスを見るために一定期間の実績と、今後の予定(見積り)を金額で記入します。本例は、3か月実績・3か月予定の資金繰り表です。このほかに、6か月あるいは1年間の資金繰り表を作成する場合があります。

営業収入は、販売計画に基づく売上の発生からそれが資金化するまでの期間・金額を的確に見積ることが必要です。

営業支出は大別すると製造原価・仕入原価に係る支出と販売費・一般管理費等に係る支出とに分けることができます。また毎月支出されるものと、ある期間分をまとめて支出するものがあり、計上もれのないように注意します。

営業収支過不足は、営業収入から営業支出を差し引いたものです。ここがマイナスになると、営業収入から営業支出を差し引いたものが不足(支払に支障が出る)しているということです。

● 資金繰り表

事業者名() 年 月 日現在 (金額単位:千円)

項目	実績 月	実績 月	実績 月	予想 月	予想 月	予想 月	予想 月
現金売上							
買掛金入金							
手形期日簿							
その他収入							
合計(A)							
現金仕入							
買掛金支払							
手形決済							
資金支払							
借入金支払							
利息支払							
その他							
合計(B)							
営業収支過不足(A)-(B)							
借入金							
長期借入金							
短期借入金							
手形割引							
合計(C)							
返済							
長期借入金返済							
短期借入金返済							
本制度借入金返済							
合計(D)							
総合収支過不足(E) (A)-(B)+(C)-(D)							
月初現金預金(F)							
月末現金預金(E)+(F)							

(注) 実績(直近2か月)欄は、申込月の前月または申込月の前々月を2か月記入して下さい。

【売上増減理由】 売上の増加または減少が見込まれる場合は、その理由を記入して下さい。

【支出増減理由】 経費の支出増加または減少が見込まれる場合は、その理由を記入して下さい。

【資金調達】 本制度による借入以外に資金調達を予定している場合は、下記に明細を記入して下さい。

借入先名称	借入金額	借入期間	返済方法

総合収支過不足は営業収支過不足に、新たな資金調達を加え、借入金などの返済を差し引いたものです。資金繰り表では、ここがマイナスにならないように資金調達計画を立てる必要があります。

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。

(令和4年(2022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
 (創業前は自己資金の範囲内で
 必要額の2分の1)
 融資期間…7年以内
 (据置6カ月以内を含む)
 融資利率…1.8%
 (1.5%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

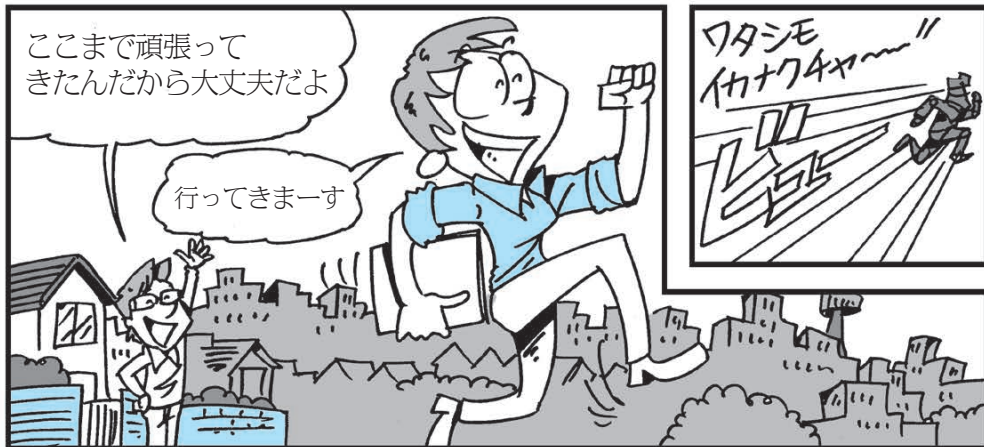
返済可能額=減価償却費+税引後利益

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・源泉徴収票等

創業計画書

購入設備の見積書 (設備資金を含む場合)

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。

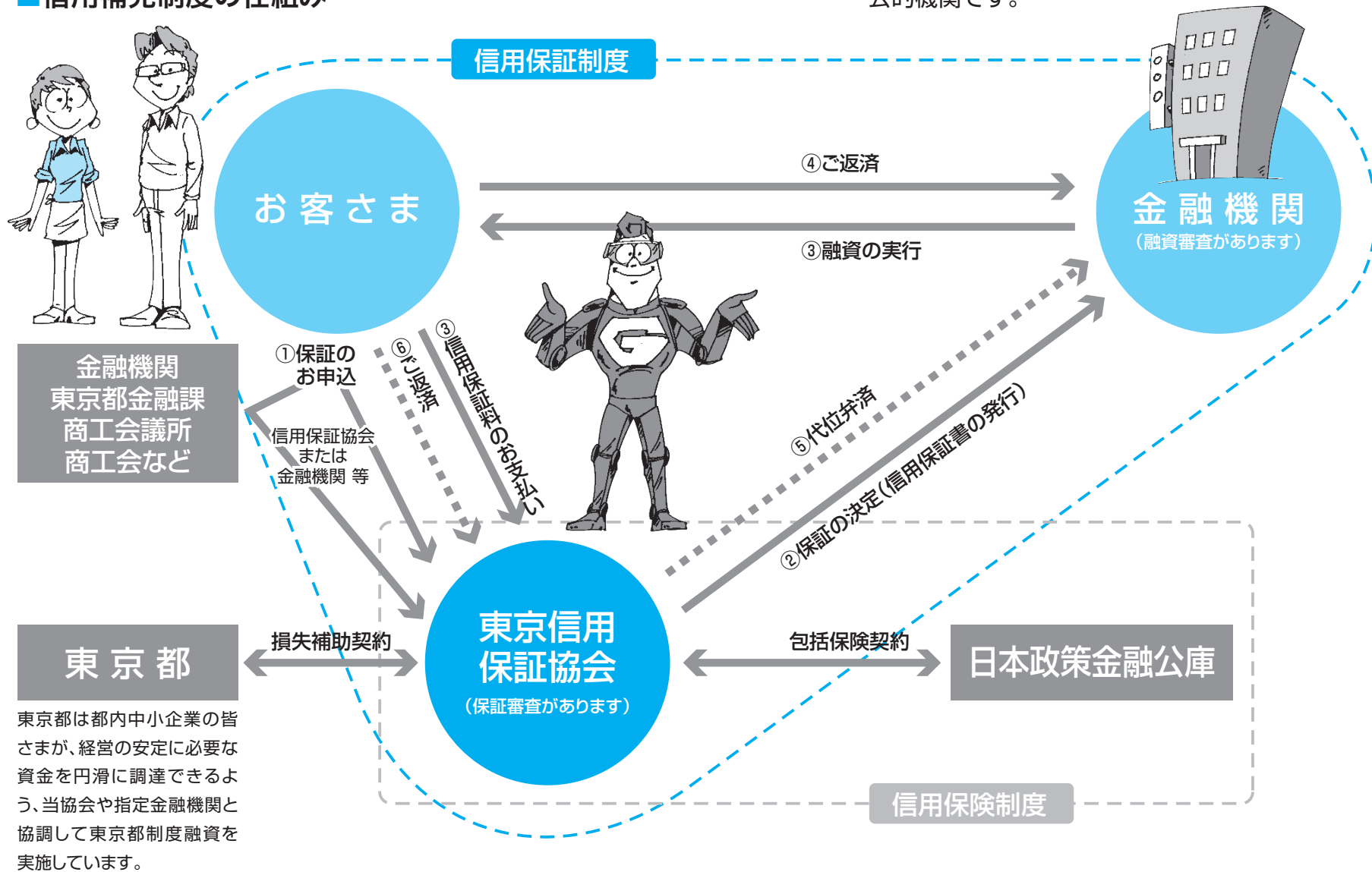
金融機関での融資手続きの際には他に必要となる書類もあります。



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。

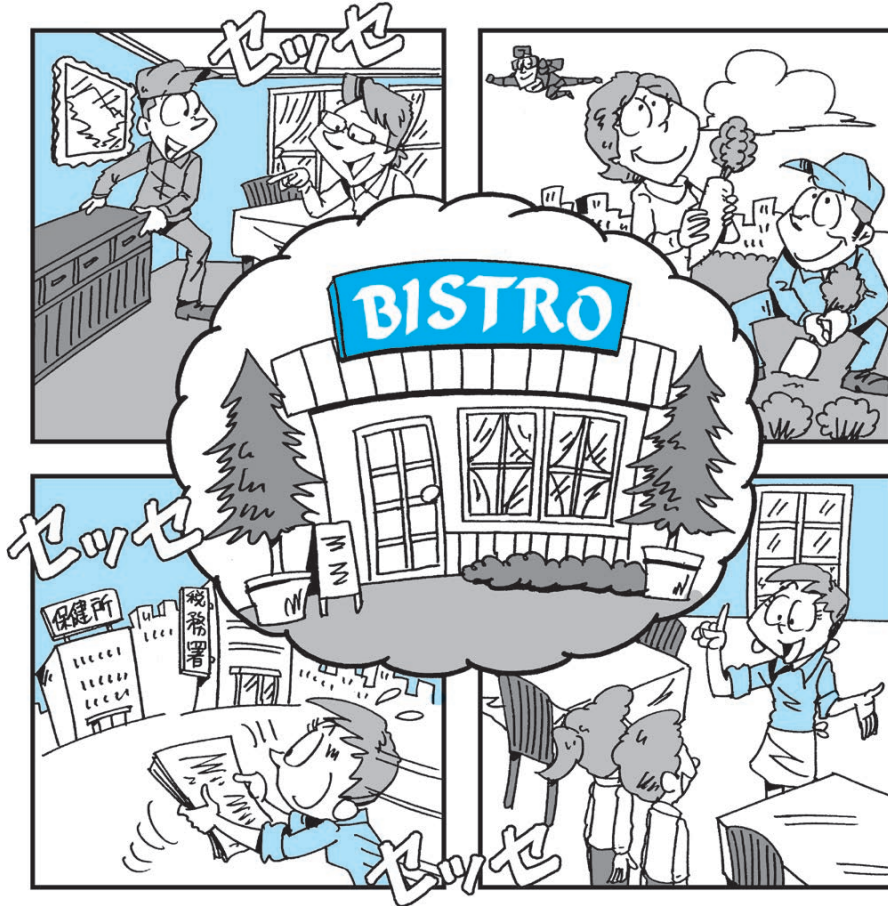
信用保険制度

オープンの準備は万全ですか？

チェック
しましょう 

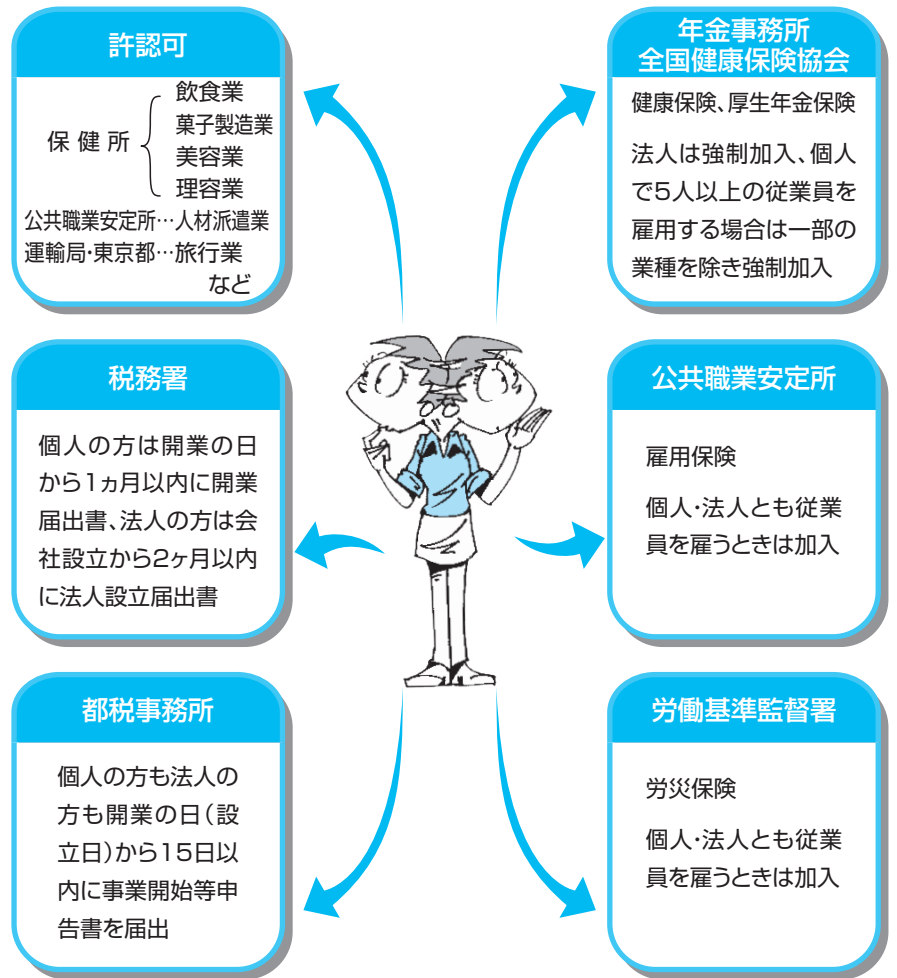


「いよいよ開店！」



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、ご利用中の金融機関にご連絡ください。また、ご返済の方法を変更したい場合などのご相談については、金融機関の他、各支店でも承っています。

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、保証ができませんのでご注意ください。

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		長期借入金	
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			
前払金			
その他流動資産			
		債	
		その他短期債務	
		流動負債 合計	
貸倒引当金		固定負債	
流動資産 合計		長期借入金	
[有形固定資産]		退職給付引当金	
土地			
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			
		債	
		その他長期債務	
		固定負債 合計	
減価償却引当金		負債の部合計	
有形固定資産計			
[無形固定資産]			
営業権			
特許権			
商標権			
実用新案権			
		資本の部	
その他無形資産		資本金	
無形固定資産計		資本準備金	
[投資等]		利益準備金	
出資金			
前借証券		その他剰余金	
保証金			
		任意積立金	
その他無形資産		当期末処分利	
投資計		(うち当期末)	
固定資産 合計		資本の部合計	
資産の部合計		資本・負債の部	



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・経管理費	
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	
利益準備金積立	
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、公益財団法人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、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

<p>東京商工会議所 (中小企業相談センター)</p> <p>住所: 〒100-0005 千代田区丸の内3-2-2 丸の内二重橋ビル5階 TEL: 03(3283)7700</p>	<p>TOKYO創業ステーション</p> <p>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</p>
---	---

<p>東京都中小企業診断士協会</p> <p>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</p>
--

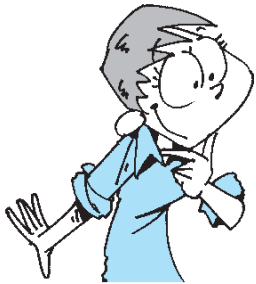
※中小企業診断士は経済産業大臣登録の唯一の経営コンサルタントの国家資格です。創業計画の支援をはじめ、売上計画実現のためのマーケティング支援など経営に関するアドバイスを行っています。

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、パンフレット、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：創業計画添付書 1/全2ページ

創業計画添付書

西暦 年 月 日

「創業融資（創業）」を申し込むため、本紙に添付書類を添えて提出します。

(申込者) 住 所
名 称
代 表 者

融資対象の区分 (融資実行の時点)	創業前（融資対象(1)）・創業後（融資対象(2)）・分社化（融資対象(3)）				
開業形態	個人・法人	商号・屋号			
開業の住所					
開業年月日	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	申込時において、他の事業を営んで（いる・いない）				
使用する創業計画書	（様式17・公益財団法人東京都中小企業振興公社・区市町村）所定の様式				

様式3：創業計画添付書 2/全2ページ

◀ 添付書類 ▶（金融機関及び保証協会の審査のために、この他の書類が必要になる場合があります。）

● 必ず添付していただく書類（※保証協会及びあつ旋機関から申込み場合、融資あつ旋用を使用してください。）

創業前（融資対象(1)）の場合	
<input type="checkbox"/>	信用保証委託申込書（※）
<input type="checkbox"/>	信用保証委託契約書（※）
<input type="checkbox"/>	個人情報の取扱いに関する同意書（※）
<input type="checkbox"/>	創業計画書
<input type="checkbox"/>	印鑑証明書（申込人（予定代表者個人）のもの）
<input type="checkbox"/>	事業に必要な許認可書又はその写し（当該事業を営むため許可、認可、登録、届出等を必要とする業種のみ）
<input type="checkbox"/>	自己資金額等が確認できる次の書類（融資対象1で自己資金がある場合）
<input type="checkbox"/>	預 金：預金残高の推移が確認できるもの（預金通帳、証書等の写し）
<input type="checkbox"/>	有 価 証 券：所有権の帰属が確認できるもの（取引通知書、計算書等の写し）
<input type="checkbox"/>	敷金・入居保証金：差入金額が確認できるもの（賃貸借契約書及び預り証等の写し）
<input type="checkbox"/>	事前導入事業用設備：支出した金額が確認できるもの（領収書等の写し）
<input type="checkbox"/>	資本金・出資金：株式払込金保管証明書・出資払込金保管証明書等
<input type="checkbox"/>	その他自己資金：金額が確認できる客観的な証明書類の写し
<input type="checkbox"/>	借 入 金：返済予定表（借入残高が確認できるもの）等の写し
創業後（融資対象(2)）・分社化（融資対象(3)）の場合	
<input type="checkbox"/>	信用保証委託申込書（※）
<input type="checkbox"/>	信用保証委託契約書（※）
<input type="checkbox"/>	個人情報の取扱いに関する同意書（※）
<input type="checkbox"/>	創業計画書（東京都中小企業振興公社又は区市町村の様式にて作成のものでの代用も可能）
<input type="checkbox"/>	印鑑証明書（申込人及び連帯保証人のもの）
<input type="checkbox"/>	商業登記簿謄本（法人の場合）
<input type="checkbox"/>	個人事業の開廃業等届出書（個人の場合）
<input type="checkbox"/>	事業に必要な許認可書又はその写し（当該事業を営むため許可、認可、登録、届出等を必要とする業種のみ）

● 必要に応じて添付していただく書類

創業前・創業後・分社化共通	
<input type="checkbox"/>	定款の写し（法人の場合）
<input type="checkbox"/>	見積書又は契約書の写し（設備資金の場合）
<input type="checkbox"/>	不動産がある場合、不動産登記簿謄本（全部事項証明書）
<input type="checkbox"/>	工業所有権の登録を受けたことの証明書又はその写し
<input type="checkbox"/>	法律に基づく資格を有することの証明書又はその写し
<input type="checkbox"/>	勤務経験がある場合、それを確認できる書類（雇用証明書、源泉徴収票等）
<input type="checkbox"/>	所得証明書又は課税証明書 （申込人（融資対象1の場合予定代表者個人）又は代表者個人（法人の場合）のもの）
<input type="checkbox"/>	創業時から現在までの事業資金の推移が確認できるもの（事業用預金通帳等）

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。