

# 創業への道

～創業者のためのハンドブック～



和歌山県信用保証協会

CREDIT GUARANTEE CORPORATION OF WAKAYAMA-KEN



# 創業への道

～创业者のためのハンドブック～

## ★ はじめに ★

创业者の皆さん、こんにちは。

和歌山県信用保証協会は「創業」というあなたの夢を応援します。  
創業のことで何かお悩みはありませんか？

当協会では創業時のご相談から創業後のフォローまで、専任の担当者があなたのパートナーとしていつでもご相談に応じます。男性だけでなく女性の担当者もおりますので、女性で創業を志す方も、どうぞお気軽にご相談下さい。

本書では「創業の基礎知識」や「创业者のための保証制度」について解説しています。創業時のご参考にお役立て下さい。

## CONTENTS

### 目次

|                                       |       |
|---------------------------------------|-------|
| 1. 和歌山県信用保証協会について                     | 1・2   |
| 2. 创业者のための保証(融資)制度                    | 3~5   |
| 3. 創業計画の立て方                           | 6~10  |
| 創業・再挑戦計画書 記入例                         | 11~15 |
| 許認可等・創業時の各届出関係                        | 16~17 |
| 創業関連Q&A                               | 18    |
| 4. 創業後のサポートについて<br>(和歌山県信用保証協会窓口のご案内) | 19    |
| お知らせ                                  |       |
| 主な創業支援機関                              | 20    |
| 創業支援セミナーのお知らせ                         | 21    |
| 休日・夜間相談窓口のご案内                         | 22~23 |

# 和歌山県信用保証協会について

## 1 和歌山県信用保証協会とは

創業者の皆さん、「信用保証協会」をご存知ですか？

信用保証協会とは、中小企業の皆さんが金融機関より事業資金を借入する際、『公的な保証人』となり、金融機関から事業に必要なお金を借りやすくサポートする機関です。

※保証協会が公的な保証人となるため、原則として代表者以外の連帯保証人は必要ありません。

## 2 ご利用いただける方

和歌山県内に住居または事業所(法人の場合は本店または事業所)のいずれかを有し、保証対象業種を営む中小企業者(個人・法人・組合等)の方で、規模要件(資本金または従業員数)に該当していれば信用保証をご利用いただけます。もちろん、これから事業を始められる創業者の皆さんのための保証制度があります。

→詳しくは、P3に掲載しております。

### 業種

大半の業種が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下表の業種等は対象外となります。

#### 主な対象外業種

農業、林業(素材生産業及び素材生産サービス業を除く)、漁業

金融、保険業(保険媒介代理業及び保険サービス業を除く)

学校、政治・経済、文化団体、宗教

スナック等風俗営業に係る飲食業(食事の提供を主目的とする場合を除く)

信用保証制度の目的から保証対象とすることが好ましくない業種等

※詳しくは、当協会までお問い合わせ下さい。

### 3 許認可等

免許、許可、認可、登録、届出等を要する事業については、適法に許認可等を受けていることが必要です。ご不明な点は当協会までお問い合わせ下さい。

▶許認可等一覧は、P16、P17に掲載しております。

### 4 事業資金とは

事業経営に必要な運転資金および設備資金となります。

具体的には、商品や原材料の仕入、人件費等その他経費の支払に充てるための運転資金、または、店舗や機械設備の新規増設、改良、補修工事等に要する設備資金となります。

### 5 信用保証料とは

信用保証料とは「協会が中小企業者等の委託に基づいて保証を行う対価」です。保証に際して必要な費用は信用保証料のみであり、調査料・相談料等一切いただきませんので安心してご利用いただけます。

創業者の保証制度については、一般的な保証料率よりお安くなっております。



# 創業者のための保証(融資)制度

創業者の皆さんを応援するための保証(融資)制度があります。融資利率や保証料率が低く、ご利用いただきやすい制度になっています。

## 主な対象となる方

- ・事業を営んでいない個人<sup>(\*)</sup>であって、1カ月以内に新たに事業を開始する具体的計画を有する方、もしくは2カ月以内に新たに会社を設立し、かつ、その会社が事業を開始する具体的計画を有する方
- ・事業を開始した日以後の期間が5年未満の個人、もしくは設立の日以後の期間が5年未満の会社

(\*) 事業所得(農業・林業・漁業を含む)を計上している個人事業主の方が別事業を行う場合や、法人の代表者が個人で新たに事業を開始する場合は創業保証の**対象外**となります。

## 1 創業者向けの保証(融資)制度の一例についてご紹介します

各制度により利用制限が設けられていますので、詳しくは、当協会ホームページやリーフレットをご覧ください。もしくは当協会までお気軽にお問合せ下さい。

|          |  |
|----------|--|
| 【国制度】    | <ul style="list-style-type: none"> <li>・創業関連保証</li> <li>・創業等関連保証</li> </ul>                    |
| 【和歌山県制度】 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・新規開業資金保証(創業枠)</li> <li>・新規開業資金保証(サポート枠 *注1)</li> </ul> |
| 【和歌山市制度】 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・起業家支援資金保証 *注2</li> </ul>                               |
| 【協会独自制度】 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・創業者カードローン根保証(カードローンS)</li> </ul>                       |

注) 左記の保証制度は、平成30年6月時点のものです。改訂等もありますので、ご利用の際は最新のリーフレット等よりご確認ください。

\*注1 金融機関及び経営革新等支援機関の支援を受けつつ、自ら事業計画を策定して創業しようとする方等がご利用できます。

\*注2 和歌山市内に居住し、かつ和歌山市内で事業を行う創業者に限ります。和歌山市による保証料の一部補助があります。

## 2 申込みに必要な書類例

### 個人創業の場合

|                 |                                     |
|-----------------|-------------------------------------|
| 信用保証協会 全国統一申込書式 | 金融機関、保証協会の窓口でお渡しします。                |
| 創業・再挑戦計画書(雛形有)  | 金融機関、保証協会の窓口でお渡しします。                |
| 課税(所得)証明書       | 事業を営んでいない個人が、創業することを確認するために必要となります。 |
| 住民票             | 前住所記載のものが必要となります。                   |
| 不動産所有状況確認資料     | 不動産の登記簿謄本および固定資産評価証明書が必要となります。      |
| 賃貸借契約書(写)       | 創業場所が賃借の場合必要となります。                  |
| 自己資金の確認資料       | 預金通帳等の写しが必要となります。                   |
| 借入金の返済予定表       | 返済通帳等により償還状況を確認させていただきます。           |
| 見積書・工事請負契約書(写)  | 設備資金の場合に必要となります。                    |
| 許認可証(写)         | 許認可事業を営む場合は、許認可証の確認が必要となります。        |

\*法人での創業の場合は上記書類以外に、商業登記簿謄本(履歴事項全部証明書)および定款(写)が必要となります。

★上記書類以外に、お客さまの業態やご利用いただく保証(融資)制度や資金用途によって、追加書類をお願いする場合があります。

### 3 保証の申込から融資実行までの流れ

お借入については、金融機関と保証協会の審査がそれぞれ必要となります。



創業とは、事業のすべての決定権を自分で持ち、自分の能力や可能性を発揮することができ、成功すれば大きな収入や生きがいを得ることができるものです。一方、すべてが自己責任となるので、事業が軌道に乗らなければ、大切な時間とお金を失ってしまうリスクがあります。

事業を成功させるためには、創業の準備段階で自分の夢を実現するための具体的な行動を示すしっかりとした創業計画を立てることが重要です。頭に描いているイメージをより具体的にまとめることにより、計画が実現可能なものとなります。

しかし、実際に創業計画を立てるといっても、どういう風に作成すれば良いかわからないものですので、ここでは創業計画の立て方についてご説明します。

## 1 事業形態

事業形態には個人と法人とがあります。どちらで創業するのかを決める参考にして下さい。

### 個人と法人の比較

| 項目       | 個人  | 法人  |
|----------|---|---|
| 開業手続きと費用 | 比較的簡単で費用もあまりかからない。                              | 会社設立登記手続きが必要であり、個人と比べ費用負担が大きい。  |
| 事業内容     | 原則として、どのような事業内容でもよく、変更も自由。                      | 事業内容は定款に記載し、変更する場合は登記手続きが必要。  |
| 社会的信用    | 一般的には法人と比べやや劣る。                                 | 一般的に、信用力に優れ、大きな取引や従業員の募集等の面で有利。   |
| 経理事務     | 会計帳簿や決算書類の作成が簡易。                                | 会計帳簿や決算書類の作成が複雑。  |
| 事業に対する責任 | すべて個人の責任となり、事業に万一のことがあれば、個人の全財産をもって弁済しなくてはならない。 | 会社と個人の財産は区別されており、会社を整理するときには出資分を限度に責任を負う（合名・合資会社の無限責任社員を除く）。ただし、代表者は取引に際し連帯保証人となることが多く、この場合は保証責任を負うことになる。 |
| 社会保険への加入 | 社会保険への加入は従業員が対象で、事業主は、国民健康保険、国民年金に加入。           | 役員および家族従業員も必然的に加入。  |
| 事業主の報酬   | 事業利益が事業主の報酬。                                    | 代表者等役員の給与は役員報酬として支払われ、経費処理できる。  |

## 2 経営理念と環境分析について

### ① 経営理念を創りましょう。

事業を行うことで世の中をどうしたいか、なぜ事業を始めたいのかという創業動機に関するものです。経営理念は今後の事業経営を続けていく上での羅針盤となるものです。

経営が順調な時には問題はありませんが、苦境に陥った時に経営理念がないと、事業の目指すべき方向性を見失い、更なる苦境に陥る悪循環にはまってしまいやすくなります。

ピンチの時に経営理念の原点に立ち返ることで、自社の存在意義や強みを再認識して、ピンチを切り抜けることができるかもしれません。

また社内で経営理念の意識共有をすることで、従業員間でも目指すべき方向性が固まり、一致団結した組織形成に役立つと考えられます。

経営理念が固まれば、事業コンセプト『だれに・何を・どこで・どのように』販売するかもおのずと導き出されてくるのではないのでしょうか？

経営理念は、創業計画において社長の事業に対する熱い思いにほかなりません。この先5年10年と事業を続けていく上での礎となるものですので、熟考して練り上げて下さい。

### 経営理念の例

#### 和歌山県信用保証協会

私たちは、中小企業の振興のために信頼され、親しまれ、期待される信用保証を創造し、存在感のある人間性豊かな力強いパートナーとして地域社会と共に歩みます。

#### 事業コンセプト『だれに・何を・どこで・どのように』

|       |                                      |
|-------|--------------------------------------|
| だれに   | 中小企業者                                |
| 何を    | 信用保証                                 |
| どこで   | 和歌山県                                 |
| どのように | 存在感のある人間性豊かな力強いパートナーとして<br>地域社会と共に歩む |

## ② 環境(SWOT)分析で自社の置かれた環境を把握する。

SWOTとはStrength (強み) Weakness (弱み) Opportunity (機会) Threat (脅威)の頭文字をとった言葉です。

「強み(S)」は他社にはなく自社が持っているもの、「弱み(W)」は自社に足りないもので、自社の内部環境です。「機会(O)」は自社の成長にとってチャンスとなる状況、「脅威(T)」は自社の成長にとってピンチとなる状況で、外部環境です。

つまり自社の内部環境である強みと弱みをいかにして外部環境である機会と脅威に適応させていくかという分析ツールです。下記の例であれば、新鮮な地元食材や日本酒の品揃えという強みを活かして、集客アップが見込まれる機会をとらえるという戦略が考えられます。

### 居酒屋のSWOT分析例

|      | 強み(S)                                   | 弱み(W)  |
|------|---|--|
| 内部環境 | 新鮮な地元食材を活かした料理<br>日本酒の品揃え               | 積極的な広告宣伝をしていないため<br>知名度が低い<br>インターネット利用ができていない |
|      | 機会(O)                                   | 脅威(T)  |
| 外部環境 | 近くに商業施設がオープン予定で集客アップが見込まれる<br>外国人観光客の増加 | 若者の飲酒離れ<br>漁獲量減少に伴う仕入価格上昇<br>消費税率引き上げの動き       |

## SWOT項目を抽出するための考え方の切り口

4P…Product〔商品〕 Price〔価格〕 Place〔立地〕 Promotion〔販売促進〕

経営資源…ヒト、モノ、カネ、情報

PEST…Politics〔政治〕 Economy〔経済〕 Society〔社会〕 Technology〔技術〕

自社の商品、価格、立地、販売促進は他社と比べてどうなのか？ 経営資源を十分に活かしているのか？ 自社を取り巻く、政治、経済、社会、技術の動向はどうなっているのか？

中小企業は大企業に比べて経営資源（ヒト、モノ、カネなど）が乏しく、弱い立場です。まして皆さんは創業者ですので、経営資源が乏しいのは当たり前です。自社の弱みや脅威となる外部環境が目立つかもしれません。環境分析の結果、勝ち目がないと判断すれば、勇気をもって撤退することも必要です。

逆に自社の強みをうまく環境に適合させることができれば、企業としての成長が見込まれるはずで

### 3 収支計画について

これから始める事業でどれくらいの利益が見込めるのかは、開業する方にとって、一番気にかかるところです。開業後の利益見込みを『収支計画』といいます。経営環境や業界事情に応じて、以下を参考に計画を立ててください。

#### ① 売上計画

どのように事業展開していくのかを具体的に検討しましょう。

まず『だれに・何を・どこで・どのように』販売していくのかを具体的に書きだしましょう。お客様が誰であるのかを明確にすることでターゲットをしぼった効率的な事業活動が可能になります。

|       | 具体例             | 注意すべき事柄                               |
|-------|-----------------|---------------------------------------|
| だれに   | サラリーマンを対象に      | 顧客層をどこにしぼりこむかによって、客単価や商品の品揃えが変わってきます。 |
| 何を    | 和歌山ラーメンを        | 立地条件や顧客層等によって、どのような商品やサービスを提供するのか。    |
| どこで   | 和歌山駅前           | 業種や顧客層から開業場所を選定。                      |
| どのように | カウンターのための立ち食い形式 | 回転率重視にするのか、単価重視にするのか。                 |

※売上高=単価×数量ですが、業種ごとの主な算出方法は以下の通りです。

#### 販売業(小売業・飲食業・個人向けサービス業等)

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

#### 設備の生産能力がつかめる業種(印刷業、運送業など)

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

## ② 仕入計画

当然のことですが、商売の基本は安く仕入れて高く売ることです。業種、規模に関わらず、安く仕入れる努力を怠ってはいけません。

仕入先を選定する際には、複数社の見積りを取り、可能なかぎり2社以上の仕入先を確保するなどの工夫が必要です。

仕入先を1社に集中すると欠品等に対応できないうえ、価格も仕入先の言い値になりやすいというリスクがあるからです。

支払サイト(支払期間)については、売上代金の回収サイトとバランスを取る交渉を心がけましょう。

## ③ 経費

各種経費を固定費と変動費に分けることで利益計画が立てやすくなります。

**変動費**：売上原価等売上の変動に伴って金額が上下する費用

**固定費**：地代・家賃等売上の変動があっても金額が変わらない費用

毎月定期的に発生する固定費負担が大きいと、業況が悪化した場合や売上が少ない創業時に資金繰りが圧迫される恐れがあります。特に創業当初はできる限り固定費を抑えることが必要となります。

## ④ 資金調達計画

創業するには、予想以上に資金が必要となります。

まずは、創業するにはどれくらいの資金が必要になるのかを明確にし、そのなかで自己資金がどれくらいあり、資金がいくら不足しているのか確認して、その不足部分をどのように資金調達するのか考えましょう。

『収支(事業)計画』から無理のない借入を検討しましょう。

※記入例を次ページより掲載しておりますのでご参考にして下さい。また、計画書の書き方等についてご不明な点があれば、当協会へ何なりとご相談下さい。

相談窓口のご案内についてはP19に掲載しております

(創業等関連保証・創業関連保証・支援創業関連保証・再挑戦支援保証用)

## 創業・再挑戦計画書

和歌山県信用保証協会 御中

平成 〇〇年 〇〇月 〇〇日  
西暦 (どちらかに〇印を付けてください)

[申込人]

創業等関連保証・創業関連保証・支援創業関連保証・再挑戦支援保証の申込みにあたり、以下のとおり創業・再挑戦計画を提出します。

住 所 和歌山市十二番丁39番地  
会 社 名  
氏名または 和歌山 健一 印  
代表者名

### 1. 事業概要

|                                       |   |                          |   |
|---------------------------------------|---|--------------------------|---|
| 開業形態                                  | <input checked="" type="radio"/> 個人事業・会社事業                            | 商号(個人)<br>会社名(会社)        | 海鮮酒場 〇〇   |
| 開業(予定)住所                              | 和歌山県和歌山市〇〇番地 駅前ビル2階<br>電話 〇〇〇 ( 〇〇〇 ) 〇〇〇〇                            |                          |   |
| 開業届出(個人)<br>設立登記(法人)                  | <input checked="" type="radio"/> 有 ・ 無                                | 開業(予定)年月日<br>設立(予定)年月日   | 平成 〇〇年 〇〇月 〇〇日<br>西暦                              |
| 業 種                                   | 飲食業(居酒屋)  | 資 本 金                    | [会社設立(予定)の場合]<br>円                                |
| 許 可 等<br><small>[許可等取得が必要な場合]</small> | (種類) 飲食業<br><small>[許可・免許・登録・認証の別を記入]</small>                         | (根拠法)                    | 食品衛生法<br><small>[取得すべき許可等の根拠法を記入(例)食品衛生法]</small> |
| 従業員数                                  | 2 名   | 取<br>扱<br>品<br>お刺身ほか一品料理 | 仕<br>入<br>先<br>〇〇鮮魚店・△△青果店・〇△酒店 他                 |
| 開業動機・目的                               | 自分の店を持って独立することが長年の夢で、地元食材の良さを知ってもらいたい。<br>駅前上好条件の空き店舗が見つかり、出店を決意しました。 |                          |   |
| 開業に必要な知識、技術、ノウハウの習得                   | 大阪の居酒屋で5年間修業し、その後地元和歌山に戻り鮮魚居酒屋で3年間店長を務めて<br>経営のノウハウを習得。平成〇〇年調理師免許取得。  |                          |   |
| [会社設立予定の場合]<br>出資者・出資額                |   |                          |   |
| 事業協力者の住所・氏名・勤務先                       | 母親である和歌山愛から創業資金として1,000千円の資金援助。<br>配偶者である和歌山緑がホール運営の補助。               |                          |   |

### 2. 創業準備の着手状況 [下記の該当事項に〇印を付けて下さい]

- ア 設備機械器具等発注済である。
- イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
- ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。
- エ 商品・原材料の仕入を行っている。
- オ 事業に必要な許認可を受けている。
- カ 事業に必要な許認可取得未了 (許認可取得見込み (申請状況や取得予定時期等) を具体的に記入してください。)  
( 〇月〇日申請済み、〇月下旬取得予定 )
- キ その他 (具体的に記入して下さい)

## 3. 必要な資金及び調達の方法

| 必要な資金 |   | 金額        | 調達の方法                    | 金額      |
|-------|---|-----------|--------------------------|---------|
| 設備資金  | 不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など<br>(内訳) | 6,520千円   | 自己資金                     | 2,220千円 |
|       | 入居保証金                                     | (520千円)   | 親戚・知人等からの借入<br>(内訳・返済方法) | 1,000千円 |
|       | 店舗改装資金                                    | (4,500千円) |                          |         |
|       | 厨房設備一式                                    | (1,500千円) |                          |         |
| 運転資金  | 仕入資金、経費支払資金など<br>(内訳)                     | 1,700千円   | 金融機関からの借入<br>(内訳・返済方法)   | 5,000千円 |
|       | 合 計                                       | 8,220千円   | 合 計                      | 8,220千円 |

## 4. 収支計画（今後1年間分）

| 支 出     |          | 収 入     |          |
|---------|----------|---------|----------|
| 仕 入 高   | 6,240千円  | 売 上 高   | 15,600千円 |
| 外 注 工 費 |          | 工 賃 収 入 |          |
| 人 件 費   | 1,800千円  | 雑 収 入   |          |
| 家 賃     | 1,200千円  |         |          |
| その他費用   | 1,320千円  |         |          |
| 利 益     | 5,040千円  |         |          |
| 計       | 15,600千円 | 計       | 15,600千円 |

※算出根拠は15ページに記載

## 5. 販売・仕入先

| 主な販売先<br>・受注先 | 販売・受注<br>予定額 | 回収方法 | 主な仕入先<br>・外注先 | 仕入・外注<br>予定額 | 支払方法 |
|---------------|--------------|------|---------------|--------------|------|
| 一般            | 年15,600千円    | 現金   | 〇〇鮮魚店         | 年6,240千円     | 現金   |
|               |              |      | △△青果店         |              | 現金   |
|               |              |      | 〇△酒店          |              | 現金   |

## 6. 借入金等状況 (※)

| 借入先等   | 資金用途         | 借入残高     | 残 存<br>返済期間 | 年 間<br>返済額 |
|--------|--------------|----------|-------------|------------|
| 〇〇銀行   | 住宅取得(住宅ローン)  | 9,600 千円 | 120ヶ月       | 960千円      |
| △△信用金庫 | 車取得(マイカーローン) | 900 千円   | 36ヶ月        | 300千円      |
|        |              | 千円       | ヶ月          | 千円         |
|        |              | 千円       | ヶ月          | 千円         |
|        |              | 千円       | ヶ月          | 千円         |

(※)現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください  
(経営者本人が負担している保証債務も含まれます)。

## 7. その他 (計画に関する補足説明がありましたらご記入してください)

和歌山食材の良さを活かした料理の提供をしていきたいと考えており、仕事帰りに  
気軽に立ち寄れる店、働く人にとっての憩いの場となることを目指しています。

また将来の独立を視野に入れながら、地元の居酒屋で修業してきた経験を活かして、  
県外からのお客さんにも、和歌山食材の美味しさを伝えていきたいです。

---



---



---



---

☆創業計画書の記入例は残念ながら、よい出来栄にはなっていません。創業者の皆さんは事業に対する熱い思いを持ち合わせているはず。皆さんのこれから始める事業に対する熱い思いを創業計画にぶつけてみてください。きっとよい計画が出来上がるはずです！！

## 自己資金算定額

| 種 類                   | 明 細     |             |            |                           | 金 額       |         |
|-----------------------|---------|-------------|------------|---------------------------|-----------|---------|
|                       | 普通預金    | 〇           | 〇          | 銀 行                       | △ △ 支 店   | 2,000千円 |
| 自己<br>資<br>金<br>等     | 定期性預金   | 〇           | 〇          | 信 用 金 庫                   | △ △ 支 店   | 1,000千円 |
|                       | 有価証券等   |             |            |                           |           |         |
|                       | 入居保証金等  |             |            |                           | 520千円     |         |
|                       | 設備充当等   |             |            |                           |           |         |
|                       | 母からの援助  |             |            |                           | 1,000千円   |         |
|                       |         |             |            |                           |           |         |
|                       | 合 計     |             |            |                           | ① 4,520千円 |         |
| 借 入 先                 | 資金使途    | 残 存<br>返済期間 | 年 間<br>返済額 | 年間返済額の2年分<br>(2年以内のものは全額) |           |         |
|                       | 〇 〇 銀 行 | 住宅ローン       | 12ヶ月       | 960千円                     | 1,920千円   |         |
| 借<br>入<br>金<br>等      | △△信用金庫  | マイカーローン     | 36ヶ月       | 300千円                     | 600千円     |         |
|                       |         |             |            |                           |           |         |
|                       |         |             |            |                           |           |         |
|                       |         |             |            |                           |           |         |
|                       |         |             |            |                           |           |         |
|                       | 合 計     |             |            |                           | ② 2,520千円 |         |
| 自 己 資 金 額 ( ① - ② ) = |         |             |            |                           | ③ 2,000千円 |         |

※ご利用になる保証制度によって、こちらの書類の提出が必要となる場合がございます。

## 1か月あたりの収支計画

(単位：円)

|                |     |           |           |
|----------------|-----|-----------|-----------|
| 目標売上高          |     | 1,300,000 |           |
| 売上原価           | 40% | 520,000   | 変動費       |
| * 限界利益(粗利益)    |     | 780,000   | 限界利益率 60% |
| 人件費            |     | 150,000   | * 固定費     |
| 家賃             |     | 100,000   |           |
| 水道光熱費ほか        |     | 100,000   |           |
| 支払利息           |     | 10,000    | 目標利益      |
| 借入金返済          |     | 70,000    |           |
| 生活費(ローン返済資金含む) |     | 300,000   |           |
| 利益積立           |     | 50,000    |           |

\* 売上原価(材料仕入など)以外の経費は全て固定費と仮定しています。

\* 限界利益(粗利益)とは売上高から変動費を引いたもの。

$$\text{限界利益率(粗利率)} = \frac{\text{売上高} - \text{仕入などの変動費}}{\text{売上高}}$$

$$\text{* 目標売上高} = \frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{\text{限界利益率}}$$

$$1,300,000 = \frac{360,000 + 420,000}{60\%}$$

売上高=いくら売上げればよいのか? ⇒ いくら利益を上げればよいのか?

☆利益から逆算して目標売上高を設定し、次に目標売上高を獲得するための販売計画を立案していくことが大切です。

目標売上高1,300,000を獲得する販売計画に実現性があるのか、客観的に検証してみてください。

ex 1,300,000 ÷ 25日(営業日数) = 52,000

平均して1日あたり52,000の売上高を獲得することは可能ですか?

座席数の回転率や同業他社の状況等を把握し検証してみてください。

@5,000 × 11人 / @4,000 × 13人 / @3,500 × 15人 など

## | 許 認 可 等 |

主な許認可等一覧を下表にまとめておりますのでご参考下さい。

なお、下表の許認可のほか、例えば理・美容室開設時の保健所への開設届出など、法令等で定める諸手続きが必要です。

| 業 種                              | 許認可権者              | 許認可等の種類 | 関係法令                                      |
|----------------------------------|--------------------|---------|---|
| 食料品製造業                           | 知 事<br>(保健所長)      | 許 可     | 食品衛生法 (52条)                               |
| 食料品販売業                           | 知 事<br>(保健所長)      | 許 可     | 食品衛生法 (52条)                               |
| 飲食業 (飲食店・喫茶店)                    | 知 事<br>(保健所長)      | 許 可     | 食品衛生法 (52条)                               |
| 建設業                              | 国土交通大臣<br>(知 事)    | 許 可     | 建設業法 (3条)                                 |
| 一般旅客自動車運送事業                      | 国土交通大臣<br>(地方運輸局長) | 許 可     | 道路運送法 (4条)                                |
| 一般貸切旅客自動車運送事業                    | 国土交通大臣<br>(地方運輸局長) | 許 可     | 道路運送法 (4条、8条)                             |
| 特定旅客自動車運送事業                      | 国土交通大臣<br>(地方運輸局長) | 許 可     | 道路運送法 (43条)                               |
| 自家用有償旅客運送事業                      | 国土交通大臣<br>(地方運輸局長) | 登 録     | 道路運送法 (79条)                               |
| 一般貨物自動車運送事業                      | 国土交通大臣<br>(地方運輸局長) | 許 可     | 貨物自動車運送事業法 (3条)                           |
| 特定貨物自動車運送事業                      | 国土交通大臣<br>(地方運輸局長) | 許 可     | 貨物自動車運送事業法 (35条)                          |
| 旅館業                              | 知 事<br>(市 長)       | 許 可     | 旅館業法 (3条)                                 |
| 古物営業                             | 公安委員会              | 許 可     | 古物営業法 (3条)                                |
| 薬 局                              | 知 事                | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (4条)      |
| 医薬品 (体外診断用医薬品を除く)・医薬部外品・化粧品製造販売業 | 厚生労働大臣<br>(知 事)    | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (12条)     |
| 医薬品 (体外診断用医薬品を除く)・医薬部外品・化粧品製造業   | 厚生労働大臣<br>(知 事)    | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (13条)     |
| 医療機器・体外診断用医薬品製造販売業               | 厚生労働大臣<br>(知 事)    | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (23条の2)   |
| 医療機器・体外診断用医薬品製造業                 | 厚生労働大臣             | 登 録     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (23条の2の3) |
| 再生医療等製品製造販売業                     | 厚生労働大臣<br>(知 事)    | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (23条の20)  |
| 再生医療等製品製造業                       | 厚生労働大臣             | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (23条の22)  |
| 医薬品販売業                           | 知 事<br>(市 長)       | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (24条)     |
| 高度管理医療機器・特定保守管理医療機器販売業           | 知 事                | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律 (39条)     |

| 業 種                     | 許認可権者                       | 許認可等の種類 | 関係法令                                   |
|-------------------------|-----------------------------|---------|--|
| 高度管理医療機器・特定保守管理医療機器賃貸業  | 知 事                         | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（39条）   |
| 医療機器修理業                 | 厚生労働大臣<br>(知 事)             | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（40条の2） |
| 再生医療等製品販売業              | 知 事                         | 許 可     | 医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律（40条の5） |
| 一般廃棄物処理業                | 市町村長                        | 許 可     | 廃棄物の処理及び清掃に関する法律（7条）                   |
| 産業廃棄物処理業                | 知 事                         | 許 可     | 廃棄物の処理及び清掃に関する法律（14条）                  |
| 特別管理産業廃棄物処理業            | 知 事                         | 許 可     | 廃棄物の処理及び清掃に関する法律（14条の4）                |
| 有料職業紹介事業                | 厚生労働大臣                      | 許 可     | 職業安定法（30条）                             |
| 病院・診療所・助産所              | 知 事<br>(市 長)                | 許 可     | 医療法（7条）                                |
| 宅地建物取引業                 | 国土交通大臣<br>(知 事)             | 免 許     | 宅地建物取引業法（3条）                           |
| 酒類製造業                   | 税務署長                        | 免 許     | 酒税法（7条）                                |
| 酒母・もろみ製造業               | 税務署長                        | 免 許     | 酒税法（8条）                                |
| 酒類販売業                   | 税務署長                        | 免 許     | 酒税法（9条）                                |
| 第一種高圧ガス製造業              | 知 事                         | 許 可     | 高圧ガス保安法（5条）                            |
| 液化石油ガス販売業               | 経済産業大臣<br>(経済産業局長)<br>(知 事) | 登 録     | 液化石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律（3条）         |
| 労働者派遣事業                 | 厚生労働大臣                      | 許 可     | 労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律（5条）  |
| 家畜商                     | 知 事                         | 免 許     | 家畜商法（3条）                               |
| 浄化槽清掃業                  | 市町村長                        | 許 可     | 浄化槽法（35条）                              |
| 興行場                     | 知 事<br>(市 長)                | 許 可     | 興行場法（2条）                               |
| 浴場業                     | 知 事<br>(市 長)                | 許 可     | 公衆浴場法（2条）                              |
| 測量業                     | 国土交通大臣                      | 登 録     | 測量法（55条）                               |
| 砂利採取業                   | 知 事                         | 登 録     | 砂利採取法（3条）                              |
| 採石業                     | 知 事                         | 登 録     | 採石法（32条）                               |
| 建築士事務所                  | 知 事                         | 登 録     | 建築士法（23条）                              |
| 電気工事業（建設業の許可を取得していない場合） | 経済産業大臣<br>(経済産業局長)<br>(知 事) | 登 録     | 電気工事業の業務の適正化に関する法律（3条）                 |
| 自動車分解整備業                | 運輸局長                        | 認 証     | 道路運送車両法（78条）                           |
| 揮発油販売業                  | 経済産業大臣<br>(経済産業局長)          | 登 録     | 揮発油等の品質の確保等に関する法律（3条）                  |
| 揮発油特定加工業                | 経済産業大臣<br>(経済産業局長)          | 登 録     | 揮発油等の品質の確保等に関する法律（12条の2）               |
| 軽油特定加工業                 | 経済産業大臣<br>(経済産業局長)          | 登 録     | 揮発油等の品質の確保等に関する法律（12条の9）               |

## 創業関連 Q & A

**Q1** 創業に関して色々相談したいのですが？

**A** まずは保証協会にご連絡下さい。  
専任の創業支援担当員がご相談に乗らせていただきます。また、女性創業者の皆さんが相談しやすいように、女性担当員も配置しています。

**Q2** 利用するのに料金はかかりますか？

**A** 保証制度をご利用いただくにあたり、所定の信用保証料が必要となります。  
調査料・相談料等は一切いただきませんので、安心してご相談下さい。

**Q3** 保証協会が融資をしてくれるのですか？

**A** 融資は金融機関が行います。保証協会は事業者の皆さんの「公的な保証人」となり、金融機関からの資金調達をサポートいたします。

**Q4** どのような相談ができますか？

**A** 創業に関する基本的なことから、創業計画策定に関すること、創業時及び創業後の資金調達等、全般的に相談をお受けしています。  
保証協会へ直接ご相談いただいたお客様に、融資の窓口となる金融機関をご紹介させていただくことや、創業計画策定にあたり、専門士業(中小企業診断士、税理士等)のご紹介も可能です。

**Q5** まだ勤めているので相談に行く時間がありません。電話で相談してもいいですか？

**A** 電話では一般的なご相談しかできないため、出来れば面談のうえご相談をお受けしたいと思います。ご都合が付き難い場合は、休日・夜間の相談窓口を設置していますので、ぜひご利用下さい。

**Q6** 保証協会を利用するとどのようなメリットがありますか？

**A** 保証協会が「公的な保証人」となることで、金融機関の融資をスムーズに受けることができます。保証協会をご利用になると、金利・保証料が優遇される県や和歌山市等の地方自治体の制度を活用いただけます。また地域に根差した機関として、保証後も長期間フォローさせていただきます。

**Q7** 創業資金で重視している点はありますか？

**A** 事業計画の妥当性、経験の有無、自己資金の有無等を重視しています。

# 4

## 創業後のサポートについて



創業すると忙しくなり、仕事に追われてしまいます。当初の計画どおり事業が進んでいるのかを検証することを忘れないで下さい。計画と実績との検証をできるだけこまめに行い、計画を上回っていれば、計画の上方修正(一步上の計画の設定)が必要ですし、計画を下回っていれば、問題点や課題を見つけ、それをクリアしていくことが重要となります。この場合、手遅れにならないために、早めの対応が必要です。自分一人では解決出来ない場合は、当協会や関係機関(金融機関・商工会議所等)にご相談下さい。

### 保証後のフォロー

当協会では、希望者を対象に一定期間経過後再度訪問させていただきますので、事業の状況や抱えている問題点・課題等をお気軽にご相談下さい。

また、当協会では原則として、最初の保証年度から3年間は創業支援担当員を配置した同一の窓口で寄り添い支援を行っています。

**無料**

### 専門家派遣事業 「わかやま連携サポート」 創業者フォローアップ事業のご紹介

保証協会職員等が支援対象事業者を訪問、創業計画通りに業績が推移しておらず、独力では解決困難な経営課題がある場合、専門家による経営診断の活用をご提案しています。

(現在の経営状況の把握と課題の洗い出しを専門家がサポート)

注)お申込みいただいても、ご希望に添えない場合がありますので予めご了承下さい。

### 条件変更・ 追加保証の ご案内

氏名・社名・住所等に変更があれば金融機関や当協会にご連絡下さい。また、返済方法を変更したい場合や借入の返済が進み、新たな借入を希望する方は、当協会までお気軽にご相談下さい。

※保証に際しては、別途審査がありますのでご希望に添えない場合がございます。

# 主な創業支援機関

公的機関等とのネットワークを広げ、  
創業支援体制の機能強化を図っています。

当協会以外にも創業支援を行っている機関は複数あります。

和歌山県をはじめ市町村などの自治体や(公財)わかやま産業振興財団、各商工団体、和歌山県中小企業診断士協会など、各専門家団体との情報交換を密にしたトータルサービスの提供を実施しています。

**公益財団法人わかやま産業振興財団 TEL:073-432-3412**

〒640-8033 和歌山市本町二丁目1番地フォルテワジマ6階

**【和歌山県よろず支援拠点】 TEL:073-433-3100**

※「よろず支援拠点」とは、国が全国に設置した**無料経営相談所**で、中小企業・小規模事業者の方々やこれから事業を始めようとする方などに広くお使い頂けます。  
(コーディネーターが経営上のあらゆるお悩みへの相談に対応してくれます)

**各商工団体** \*経営指導員が、創業計画書策定の支援等を行っています。

## 和歌山商工会議所

〒640-8567 和歌山市西汀丁36

TEL:073-422-1111

## 海南商工会議所

〒642-0002 海南市日方1294-18

TEL:073-482-4363

## 田辺商工会議所

〒646-0033 田辺市新屋敷町1

TEL:0739-22-5064

## 新宮商工会議所

〒647-0045 新宮市井の沢3-8

TEL:0735-22-5144

## 御坊商工会議所

〒644-0002 御坊市藁350-28

TEL:0738-22-1008

## 橋本商工会議所

〒648-0073 橋本市市脇1丁目3-18

TEL:0736-32-0004

## 紀州有田商工会議所

〒649-0304 有田市箕島33-1

TEL:0737-83-4777

## 和歌山県商工会連合会

〒640-8152 和歌山市十番丁19

Wajima十番丁 4階

TEL:073-432-4661

## 和歌山県中小企業診断士協会

〒640-8214 和歌山市寄合町44 宮本ビル3階 (株)奥村総合企画 内

TEL:073-428-7370

\*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。  
創業計画策定をはじめ様々な経営に関する助言を行っています。

# 創業支援セミナーのお知らせ

当協会では、創業をお考えの方、創業後間もない方などを対象に「創業支援セミナー」を開催しております。専門家を招いて創業の基礎知識やビジネスプランの立て方などの講演をいただき、個別相談会も併せて開催しておりますので、日程等の詳細に関してはホームページにてご確認ください。

The screenshot shows the website header with the CGC Wakayama logo and navigation links. The main content area features a pink banner for '創業支援' (Startup Support) and a list of topics under the heading '創業をお考えの皆さまへ' (For those considering starting a business). The first topic is '保証協会の創業支援体制について' (About the startup support system of the guarantee association).

創業をお考えの皆さまへ

- 1 保証協会の「創業支援」体制について
- 2 創業にかかる相談窓口のご案内・「創業支援」/「ワンフレット」等のご提供
- 3 「創業支援」保証制度に関するご案内
- 4 創業相談会・各種セミナー開催のご案内

**1 保証協会の創業支援体制について**

国・地方公共団体の中小企業施策に則し、ただ単に「保証」するのみでなく、一歩前に踏み込んだ経営(創業)支援に軸足をシフトし、総合的に対応することにより中小企業のニーズに応え、資金繰りの円滑化に努めます。

主な支援内容

- 創業者のサポート体制の充実を図るため、創業支援担当員を配置し、申込相談や保証審査、保証後のモニタリング等を一貫して対応。
- 関係機関・専門家との連携の基で創業相談会・セミナー等による創業ノウハウの提供。
- 創業支援に即した保証制度の提供、他

■ホームページアドレス <http://www.cgc-wakayama.jp/>

# 休日・夜間 相談窓口

相談料は**無料**

# のご案内

創業を検討中の方、新事業展開、経営改善に取り組んでいる方へ！  
和歌山県信用保証協会の職員が、ご相談に乗ります！！

## 日時

- 休日相談窓口 **和歌山県信用保証協会の営業日外** 〔曜日の特定はしません〕  
午前9時00分から午後4時00分まで
- 夜間相談窓口 **和歌山県信用保証協会の営業日** 〔曜日の特定はしません〕  
午後4時30分から午後7時00分まで

## 場所

- **和歌山県信用保証協会**  
和歌山市十二番丁39番地
- **和歌山県信用保証協会 田辺支所** (みなべ町以南のお客様)  
田辺市朝日ヶ丘21番24号

## ご相談内容

創業に関するご相談(創業計画書の作成方法等)  
経営課題に関するご相談・金融相談 など

## 申込方法

- 休日相談窓口：事前エントリー制
- 夜間相談窓口：原則として事前エントリー制  
裏面の予約申込書をFAXまたは郵送でご送付ください。  
電話でのエントリーもお受けしています。

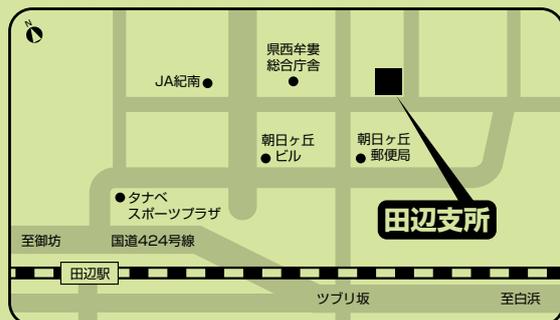
## お問い合わせ先

**和歌山県信用保証協会 経営支援部 経営支援課**  
電話(073)433-9704 FAX(073)433-9701

### ●和歌山県信用保証協会



### ●和歌山県信用保証協会 田辺支所



**FAX 073-433-9701**

和歌山県信用保証協会  
経営支援部 経営支援課 行

平成 年 月 日

# 予 約 申 込 書

## ① ご希望相談窓口

|        |   |        |
|--------|---|--------|
| 休日相談窓口 | ・ | 夜間相談窓口 |
|--------|---|--------|

## ② ご希望日時

|         |    |   |   |   |       |   |
|---------|----|---|---|---|-------|---|
| 第 1 希 望 | 平成 | 年 | 月 | 日 | 午前・午後 | 時 |
| 第 2 希 望 | 平成 | 年 | 月 | 日 | 午前・午後 | 時 |
| 第 3 希 望 | 平成 | 年 | 月 | 日 | 午前・午後 | 時 |

※夜間相談窓口をご希望の方は午後○となります。

## ③ ご 相 談 者

|           |          |   |   |   |     |
|-----------|----------|---|---|---|-----|
| ふりがな      |          |   |   |   |     |
| 氏 名       |          |   |   |   |     |
| 生 年 月 日   | 昭和<br>平成 | 年 | 月 | 日 | 年 齢 |
| 住 所       |          |   |   |   |     |
| 電 話 (自宅)  | ( )      |   |   |   |     |
| 携 帯       | ( )      |   |   |   |     |
| 創業年月(開業日) | 平成 年 月 日 |   |   |   |     |
| 事 業 内 容   |          |   |   |   |     |
| 相 談 内 容   |          |   |   |   |     |

※ご希望日時までの期間が短い場合や予約申込が多数の場合等は、調整が必要となります。ご希望に添えない場合がありますので予めご了承ください。できるだけ余裕を持った予約申込をお願いいたします。

※本申込書により取得した個人情報、休日・夜間相談窓口に係る準備・管理統計としてのみ利用するもので、他の目的のために利用することはありません。

ご希望日時については、調整のうえ、予約日時をご連絡いたします。

なお、申込後概ね3営業日以内に本協会から連絡がない場合、または、ご予約日時の変更をご希望される場合は、お手数ですが、お問い合わせ先までご連絡ください。

お問い合わせ先 **和歌山県信用保証協会**  
**経営支援部 経営支援課**

〒640-8158 和歌山市十二番丁39番地 TEL(073)433-9704

平成28年4月





## 和歌山県信用保証協会窓口のご案内

和歌山県信用保証協会では創業者の皆さんを全力でサポートするために、本支所内に『創業支援担当員』を配置しておりますので、まずはお気軽にご相談下さい。



- 本 所**  
 〒640-8158 和歌山市十二番丁39番地  
 TEL. 073-433-9704 (経営支援課)  
 FAX. 073-433-9701
- 南海和歌山市駅より  
 タクシー 5分  
 バス(京橋下車) 10分  
 徒歩 15分
- JR和歌山駅より  
 タクシー 8分  
 バス(京橋下車) 10分  
 徒歩 20分

- 田辺支所**  
 〒646-0027 田辺市朝日ヶ丘21番24号  
 TEL. 0739-22-4666 (業務課)  
 FAX. 0739-24-9212
- JR田辺駅より  
 タクシー..... 10分  
 バス(朝日ヶ丘振興局前下車)..... 15分  
 徒歩..... 20分