

創業への道

～創業者のためのハンドブック～



公式キャラクター: わっかん



SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

私たちは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。

創業への道

～创业者のためのハンドブック～

★ はじめに ★

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、創業の準備段階から創業後のフォローまで、いつでもご相談に応じます。

◇ 創業・事業承継サポートデスク ◇

本所：073-433-9722 田辺支所：0739-33-7061



CONTENTS

本書では、创业者のための保証（融資）制度や創業計画の立て方、創業後のサポートについてまとめていますので、参考になれば幸いです。

目次

1. 和歌山県信用保証協会について	P1
2. 创业者のための保証（融資）制度	P2～4
3. 創業計画の立て方	P5～9
創業・再挑戦計画書 記入例	P10～13
許認可等・創業時の各届出関係	P14
Q&A	P15
4. 創業後のサポートについて	P16
主な創業支援機関	P17
創業セミナーのお知らせ	P18

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

和歌山県信用保証協会とは、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入れる際、「公的な保証人」となり、借りやすくサポートする機関です。

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）で、規模要件（資本金または従業員数）に該当する方が、ご利用いただけます。

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以下の業種などは保証対象外となります。

主な対象外業種

農林漁業（一部取扱い可能な場合があります）

金融、保険業（一部取扱い可能な場合があります）

学校法人、政治・経済・文化団体、宗教法人、中間法人及び有限責任事業組合（LLP）

風俗営業飲食業（公序良俗に反するなど社会的批判を受けるおそれのないものは対象）

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

3. 許認可

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。

4. 事業資金とは

事業経営に必要な運転資金及び設備資金です。

具体的には、商品や原材料の仕入、人件費など、経費の支払いに充てるための運転資金、ならびに、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です。

5. 信用保証料とは

信用保証料とは「信用保証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、審査料・相談料などは一切いただきません。

2. 保証申込に必要な書類例

個人事業主の場合

信用保証協会 全国統一申込書式	金融機関、信用保証協会の窓口でお渡しします。
創業・再挑戦計画書（雛形あり）	金融機関、信用保証協会の窓口でお渡しします。
免許証（写）	法人の場合は、代表取締役の免許証（写）が必要です。
所有不動産確認資料	所有不動産の登記簿謄本または固定資産評価証明書が必要です。
賃貸借契約書（写）	創業場所が賃借の場合必要です。
自己資金の確認資料	預金通帳等の写しが必要です。
借入金の返済予定表 借入金の返済履歴	返済明細、返済用通帳等により償還状況を確認します。
見積書・工事請負契約書（写）	設備資金の場合に必要です。
許認可証（写）	許認可事業を営む場合は、許認可証が必要です。

※ 法人の場合は、登記事項証明書（商業登記簿謄本）および定款（写）も必要です。

★ 業態、保証（融資）制度、資金使途によって、追加書類をお願いする場合があります。



3. 保証申込から融資実行までの流れ

保証申込から融資実行までの流れは以下のとおりです。
金融機関と信用保証協会で、それぞれ審査があります。

事前相談

信用保証協会又は金融機関へご相談ください。



保証申込

申込書類一式をご用意いただき、金融機関の窓口へ提出してください。



保証審査

書面や面談、事業所訪問による審査に基づき、保証の諾否を決定します。



保証承諾

保証決定後、金融機関へ信用保証書を発行します。



融資実行

金融機関で融資を実行します。
なお、融資実行の際、信用保証料をいただきます。



返済

返済条件に従って、返済開始となります。



フォロー

希望者を対象に事業所を訪問し、経営相談などに対応します。

創業し事業主となると、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ます。成功すれば大きな収入や生きがいを得ることができる一方で、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もあります。

事業を成功させるためには、創業の準備段階でしっかりとした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数値や計画にまとめることで、実現可能なものとなります。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があります。

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（目的欄の変更）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、融資取引などで、代表者が連帯保証人になる場合、保証責任を負う。
社会保険への加入	従業員が対象。 事業主は、国民健康保険、国民年金に加入。	役員及び家族従業員は必然的に加入。
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

経営理念は事業継続における羅針盤です。事業を行うことで世の中をどうしたいのか、なぜ事業を始めたいのかという創業動機に関係するものです。

社内で経営理念の意識共有をすることで、従業員間で目指すべき方向性が固まり、一致団結した組織形成に繋がります。

経営理念が固まれば、事業コンセプトである『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	ターゲット	中小企業者
何を	取扱商品	信用保証
どこで	商圈立地	和歌山県
どのように	経営方針	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、これらが内部環境です。「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になる状況、これらが外部環境です。

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、集客アップが見込め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 日本酒の品揃え	積極的な広告宣伝をしていないため 知名度が低い
	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 増加が見込まれる	若者の飲酒離れ 漁獲量減少に伴う仕入価格上昇 コロナ禍による外出自粛

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か？

経営資源を十分に活かしているか？

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。

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。

しかし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めます。

3. 収支（事業）計画書について

これから始める事業でどれくらいの利益が見込めるか、開業する方にとって特に気にかかるポイントかと思います。

開業後の利益見込計画を『収支計画』といいます。経営環境や業界に応じて、以下を参考に計画を作成してください。

①売上計画

どのように事業展開をしていくか、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』販売していくか、具体的に書き出しましょう。

お客様が誰である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となります。

	具体例	注意すべき事柄など
だれに	仕事帰りのサラリーマンを対象に	顧客層をどこに絞り込むかによって、客単価や商品の品揃えが変わる。
何を	一品料理や日本酒を	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が良いか。
どこで	和歌山駅前で	業種や顧客層から開業場所を選定。
どのように	リーズナブルな価格設定で、地元食材の良さを知ってもらえるような	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とおりです。

販売業（小売業・飲食業・個人向けサービス業等）

【平均客単価】×【1日の来客・利用者数】×【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）

【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）】×【設備台数】
×【稼働率】×【月間営業日数】

② 仕入計画

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、複数社から見積りを取り、可能な限り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などのリスクがあるからです。

支払サイト(支払期間)については、売上代金回収サイトのバランスをと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、計画が立てやすくなります。

変動費：売上の変動に伴って金額が上下する費用(材料等仕入など)

固定費：売上の変動があっても金額が変わらない費用(地代家賃など)

定期的に発生する固定費負担が大きいと、売上が安定していない創業当初や、業況が悪化した際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です。

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、創業するにあたってどれくらいの資金が必要になるかを明確にしたうえで、自己資金がいくらあるか、不足資金がいくらあるか確認し、どのように資金調達するか検討しましょう。

『収支(事業)計画』から、無理のない借入を検討しましょう。

※ 創業保証制度を利用する際に必要な「創業・再挑戦計画書」の記入例は、次ページ以降をご覧ください。



創業・再挑戦計画書

和歌山県信用保証協会 御中

令和
西暦 〇〇年 〇〇月 〇〇日
(どちらかに〇印を付けて下さい)

〔申込人〕

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
代表者名 和歌山 健一

1. 事業概要

開 業 形 態	個人事業・会社事業		商 号(個人) 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 電話 〇〇〇 (〇〇〇) 〇〇〇〇			
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無		開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	令和 西暦 〇〇年 〇〇月 〇〇日
業 種	飲食業(居酒屋)		資 本 金	[会社設立(予定)の場合] 円
許 可 等 (許可等取得が必要な場合)	(種類)	飲食業 (許可・免許・登録・認めの別を記入)	(根拠法)	食品衛生法 [取得すべき許可等の根拠法を記入(例)食品衛生法]
従業員数	2 名	取扱品 お刺身ほか一品料理	仕入先	〇〇鮮魚店・△△青果店・〇△酒店 ほか
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。 駅前には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 経営のノウハウを習得。〇〇年調理師免許取得。			
[会社設立予定の場合] 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。 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下さい)
 (〇年〇月〇日申請済み、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 (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 (内訳・返済方法)	1,000千円
	店舗改装資金	(4,500千円)	母親 (3年均等分割返済)	(1,000千円)
	厨房設備一式	(1,500千円)		
			金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	5,000千円
運転資金	仕入資金、経費支払資金など (内訳)	1,700千円	〇〇銀行 (10年均等分割返済 但し当初1年間は元金返済据置)	(3,000千円)
	原材料仕入れ	(1,100千円)	△△銀行 (7年均等分割返済)	(2,000千円)
	人件費 (月額150千円の2ヶ月分)	(300千円)		
	家賃 (月額100千円の2ヶ月分)	(200千円)		
	水道・光熱費	(80千円)		
	その他	(20千円)		
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	売 上 高	15,600
外 注 工 費		工 賃 収 入	
人 件 費	1,800	雑 収 入	
家 賃	1,200		
その他費用	1,320		
利 益	5,040		
計	15,600	計	15,600

※算出根拠は13ページに記載

5. 販売・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
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	資金使途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 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下さい
（経営者本人が負担している保証債務も含みます）。

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、地元の居酒屋で修行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。

☆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下さい。
きっとよい計画が出来上がるはずです！！

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%

※ 限界利益(粗利益) = 売上高 - 変動費

※ 売上原価(材料仕入など)以外の経費は全て固定費と仮定。

人件費	150,000	※ 固定費
家賃	100,000	
水道光熱費ほか	100,000	
支払い利息	10,000	
借入金返済	70,000	目標利益
生活費(ローン返済資金含む)	300,000	
利益積立	50,000	

限界利益率(粗利率) =	$\frac{\text{売上高} - \text{仕入などの変動費}}{\text{売上高}}$
目標売上高 =	$\frac{\text{固定費} + \text{目標利益}}{\text{限界利益率}}$
1,300,000 =	$\frac{360,000 + 420,000}{60\%}$

☆ 目標売上高 = 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することが大切です。
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円 ÷ 25日(営業日数) = 52,000円
 = 1日あたり52,000円の売上高が必要
 → 一人あたりの単価と人数を計算してみましょう
 → @ 5,000円 × 11人 / @ 4,000円 × 13人 / @ 3,500円 × 15人 など

許認可等

主な許認可等は以下のとおりです。

なお、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な業種があります。

当協会が確認を要する許認可一覧は当協会ホームページに掲載しています。

業種	許認可権者	許認可等の種類	関係法令
食料品販売業	知事 (保健所長)	許可	食品衛生法(55条)
飲食店	知事 (保健所長)	許可	食品衛生法(55条)
建設業	国土交通大臣 (知事)	許可	建設業法(3条)
一般貨物自動車運送事業	国土交通大臣 (地方運輸局長)	許可	貨物自動車運送事業法 (3条)
旅館業	知事 (市長)	許可	旅館業法(3条)
住宅宿泊事業	知事 (市長)	届出	住宅宿泊事業法(3条)
古物営業	公安委員会	許可	古物営業法(3条)
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)
宅地建物取引業	国土交通大臣 (知事)	免許	宅地建物取引業法(3条)
酒類販売業	税務署長	免許	酒税法(9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 (経済産業局長) (知事)	登録	電気工事業の業務の適正 化に関する法律(3条)
接待飲食等営業	公安委員会	許可	風営法(3条)

Q

&

A

Q1 創業に関して相談したいのですが？

A

当協会では创业者のサポート体制の充実を図るため、創業の準備段階から創業後のフォローアップまで一貫して対応する「創業・事業承継サポートデスク」を設置しています。

Q2 どのような相談ができますか？

A

創業計画の作成方法、創業する前に必要なこと、創業時及び創業後の資金調達に関するご相談などに対応しています。取引金融機関が決まっていない場合は、金融機関をご紹介します。

Q3 信用保証協会が融資をしてくれるのですか？

A

信用保証協会ではなく、金融機関が融資を行います。保証協会は中小企業者の皆さまが、金融機関から事業資金の融資を受ける際に保証人となる公的機関です。

Q4 信用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

信用保証協会が保証人となることで資金調達が高まり、金融機関から借入がしやすくなります。また、金利・保証料・借入期間などの面で優遇された、地方自治体の融資制度をご利用できます。

Q5 信用保証協会を利用するのに料金はかかりますか？

A

保証付融資を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。ご相談や、当協会主催の「創業セミナー」等は無料で利用できます。

Q6 相談に行く時間がありません。電話で相談可能ですか？

A

可能です。まずは「創業・事業承継サポートデスク」にお問い合わせください。

Q7 創業時に自己資金は必要ですか？

A

資金計画は自己資金と借入金のバランスが大切です。創業時は予想外の支出が発生することもありますので、できるだけ自己資金を用意しておきましょう。

保証(融資)制度によっては、一定の自己資金が要件となる場合があります。

Q8 法人の場合、代表者の保証人加入は必要ですか？

A

要件を満たすことで、代表者の保証人加入が不要となる保証制度(P2 スタートアップ創出促進保証制度)があります。



創業後は忙しく、仕事に追われることになりがちですが、当初の計画通りに事業が進んでいるか検証することが大切です。

計画（創業計画）を立て（Plan）、実行し（Do）、計画と実績に乖離がないか検証し（Check）、乖離があれば改善する（Act）といったPDCAサイクルを回すことがよりよい事業経営に繋がります。

計画を下回っていれば、問題点や課題を見つけ、クリアできる方法を考え、実践していきましょう。ご自身だけで解決困難な場合は、お早めに当協会や支援機関にご相談ください。

1. 経営面のサポート

当協会の保証（融資）制度を利用して創業された方に、ご要望に応じて訪問させていただき、創業後の状況を伺うとともに、経営上の課題等のご相談にも応じています。

また、経営課題解決や経営改善に取り組む方に専門家派遣事業も行っています。

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

創業計画通りに業績が推移しておらず、ご自身だけでは解決困難な経営課題がある場合は、専門家による無料の経営診断・相談の活用をご提案しています。

当協会にて専門家を選定、派遣し、現在の経営状況の把握や課題の洗い出し等、アドバイスを受けられます。

※ 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ください。

2. 資金面のサポート

創業後の運転資金や設備投資・事業拡大に必要な資金など、新たな借入についてもサポートします。皆さまのニーズに応じた、さまざまな保証（融資）制度があります。

※ 保証審査のうえ、ご希望に添えない場合があります。予めご了承ください。

主 な 創 業 支 援 機 関

公的機関等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、複数の機関で創業支援を行っています。

和歌山県・市町村などの自治体、(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。

各団体

和歌山県よろず支援拠点

〒640-8033 和歌山市本町二丁目1番地 フォルテワジマ6階 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す。

中小企業・小規模事業者の方、これから事業を始めようとする方など、幅広い方を対象とし、コーディネーターが相談に応じます。

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 御坊市菌350-28
TEL:0738-22-1008

橋本商工会議所

〒648-0073 橋本市市協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19Wajima十番丁 4階
TEL:073-432-4661

和歌山県中小企業診断士協会

〒640-8157 和歌山市八番丁9番地 TEL:073-498-7811

※県内の中小企業診断士が所属しています。

「中小企業診断士」とは、経済産業大臣登録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、経営に関する様々な助言を行っています。

創業・スタートアップ支援拠点

Key Site (キーサイト)

〒640-8341 和歌山市黒田185-3 TEL:073-426-7320

※紀陽銀行、HIRAC FUND、(株)ATOMicaの三者が開設した創業・スタートアップ支援拠点です。

“Region Bridge”(地域とスタートアップをつなぐ懸け橋)をテーマに創業相談、資金調達、成長支援まで一気通貫のサポート体制を整えています。

ホームページはこちら



LINEの友だち追加はこちら



「創業セミナー」の定期開催について

当協会では毎年、「創業をお考えの方」「創業後間もない方」向けに専門家による「創業セミナー」を開催しております。

開催に関するご案内は、ホームページにてお知らせいたしますので是非ご参加ください。

【ホームページ】 <http://www.cgc-wakayama.jp/>

【（参考）令和6年度開催例】



和歌山県内でこれから商売を始めたい皆さん!! または商売を始めて間もない皆さん!!

創業セミナー

参加無料

事業の成功には、しっかりと事前準備が必要です。
夢の実現のため、この機会にぜひご参加ください!!

令和6年 11月23日(土)
午後1時00分～午後3時40分まで
(受付:午後12時30分～)

会場 和歌山商工会議所 4階会議室 (和歌山市西丁36)

定員 30名(申込先着順)

申込締切 令和6年11月15日(金)
※定員に達した場合、ご参加いただけませんことをごさいますのであらかじめご了承ください。

個別相談会 (先着8名(1人×30分))
セミナー終了後、税理士による個別相談会を実施します。
個別相談会参加ご希望の方は申込時に記載してください。

申込方法

- 当協会ホームページよりWebによる申込
- 本紙裏面の申込書にてFAXによる申込
FAX 073-433-9732
- 右記QRコード「申込フォーム」による申込

会場MAP
※駐車場は周辺のコインパーキングをご利用ください。

Program

第1部「起業を目指す皆様へ」
講師:公益財団法人わかやま産業振興財団 和歌山県よろず支援拠点
チーフコーディネーター 吾妻 加奈子氏

第2部「人を雇う際の基本的なルール&採用した人材を貴重な戦力とする方法」
講師:株式会社虹の州コンサルティング/二和社会保険労務士事務所
中小企業診断士/社会保険労務士 演田 智司氏

第3部「事業に関する税務・資金繰りの知識」
講師:税理士 所南 樹生 先生
公認会計士/税理士/社会保険労務士 玉置 康仁氏

第4部「保証協会の創業支援について」
和歌山県信用保証協会

和歌山市西丁36

広がる夢のおてつだい
和歌山県信用保証協会 創業・事業継続サポートデスク TEL073-433-9722
※ 紀陽銀行、きのくに信用金庫、池田泉州銀行、公益財団法人わかやま産業振興財団 和歌山県よろず支援拠点



【和歌山会場】 和歌山商工会議所



【田辺会場】 当協会 2 階会議室

和歌山県信用保証協会 窓口のご案内

創業者の皆さまを全力でサポートするため、
「創業・事業承継サポートデスク」を設置して
います。
まずはお気軽にご相談ください。



●本所

〒640-8158 和歌山市十二番丁39番地
TEL.073-423-2255(大代表) FAX.073-433-9700~2

●南海和歌山市駅より	●JR和歌山駅より
タクシー 5分	タクシー 8分
バス(京橋下車) 10分	バス(京橋下車) 10分
徒歩 15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(大代表) FAX.0739-24-9212

●JR紀伊田辺駅より	
タクシー	10分
バス(朝日ヶ丘振興局前下車)	15分
徒歩	20分