

新たに事業を始めるみなさまへ 創業の手引



国民生活金融公庫は、全国15地区に「こくきん創業支援センター」を設置し、創業・第二創業を円滑にする方への支援を強化するなど、創業支援に積極的に取り組んでいます。

※日中のご来店が難しいお客さまからのご相談を承るため、こくきん創業支援センターでは、「夜間相談」を開催しています。

※ホームページ内の「こくきん創業支援センター」のコーナーにおいて、地域の創業、第二創業に関する各種情報や「夜間相談」の開催日時などをご覧になれます。



くわしくは、最寄りの支店にお気軽にご相談ください。

相談センターでもご相談いただけます。

東京 (03)3270-4649 ヨロシク
名古屋 (052)211-4649
大阪 (06)6536-4649

◆ホームページアドレス <http://www.kokukin.go.jp/>

■ご注意!

公庫と関係のない業者が、「公庫と提携している」などと装って、ダイレクトメールや電話により融資の勧誘やあっせんを行うという事例が発生しています。
このような勧誘等には十分ご注意ください。

(平成19年4月)



あなたの「創業」応援します

池澤 あやか



大きな明日へ いきいき融資

国民生活金融公庫

<http://www.kokukin.go.jp/>



I
創業する
みなさまへ

II
事業計画の
たて方

III
創業の
基礎知識

IV
国民生活金融公庫の
融資制度など

1 創業準備のチェックポイント 3

2 販売計画 7

3 仕入計画 8
*豆知識—出店場所の選定

4 資金計画 9
*豆知識—自己資金の目安

5 売上予測 11

6 収支計画 13

7 返済計画 14
*豆知識—減価償却費

8 事業計画書の作り方 16
*豆知識—身近にある創業支援機関

9 事業形態 19
*豆知識—新「会社法」での主な変更点

10 フランチャイズへの加盟 21
*豆知識—リース契約

11 従業員の採用 23

12 許認可手続き 24

13 創業にともなう届出 25

14 経理 27
*豆知識—青色申告

15 資金繰り 29

16 手形・小切手 30

17 税金 31

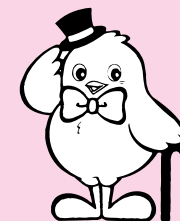
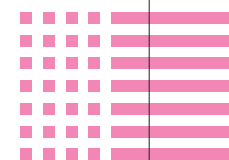
18 公庫の融資制度 33

19 ご利用の手続き 35

20 公庫の創業計画書 37

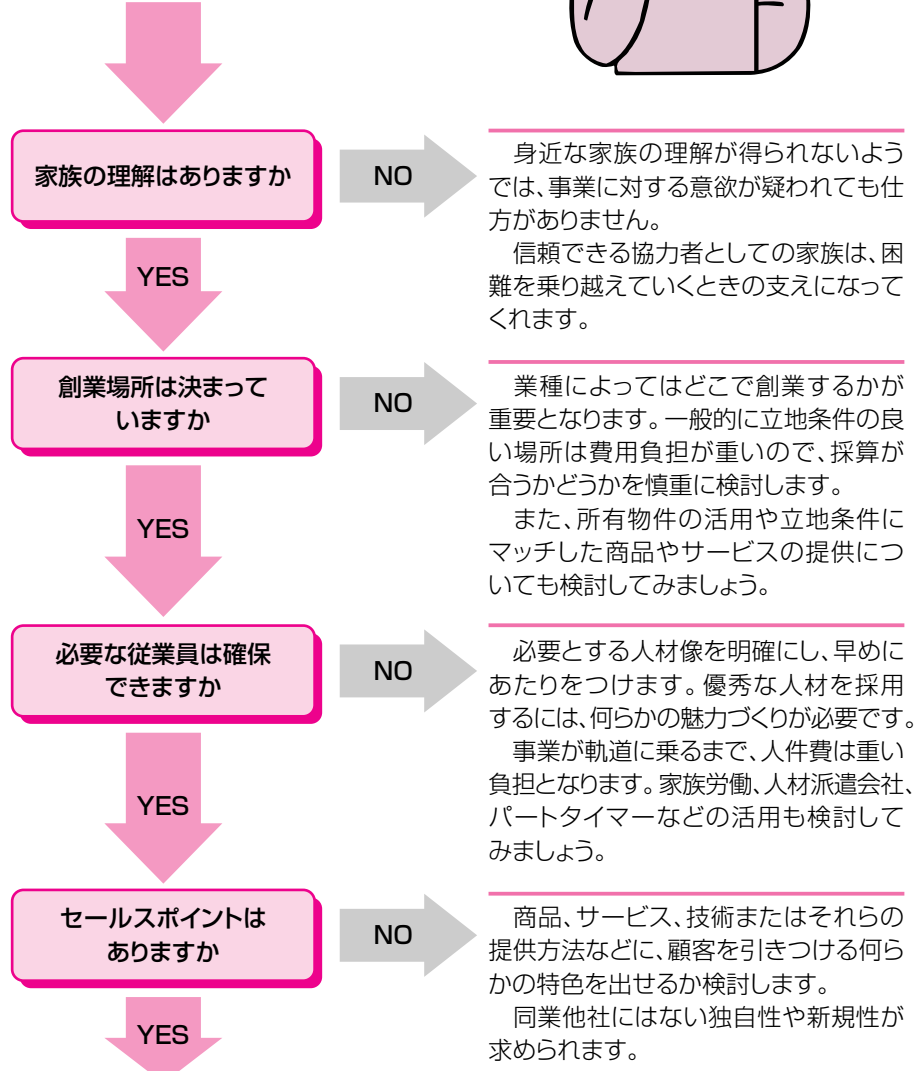
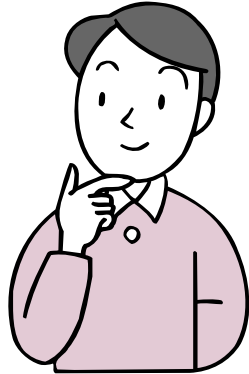
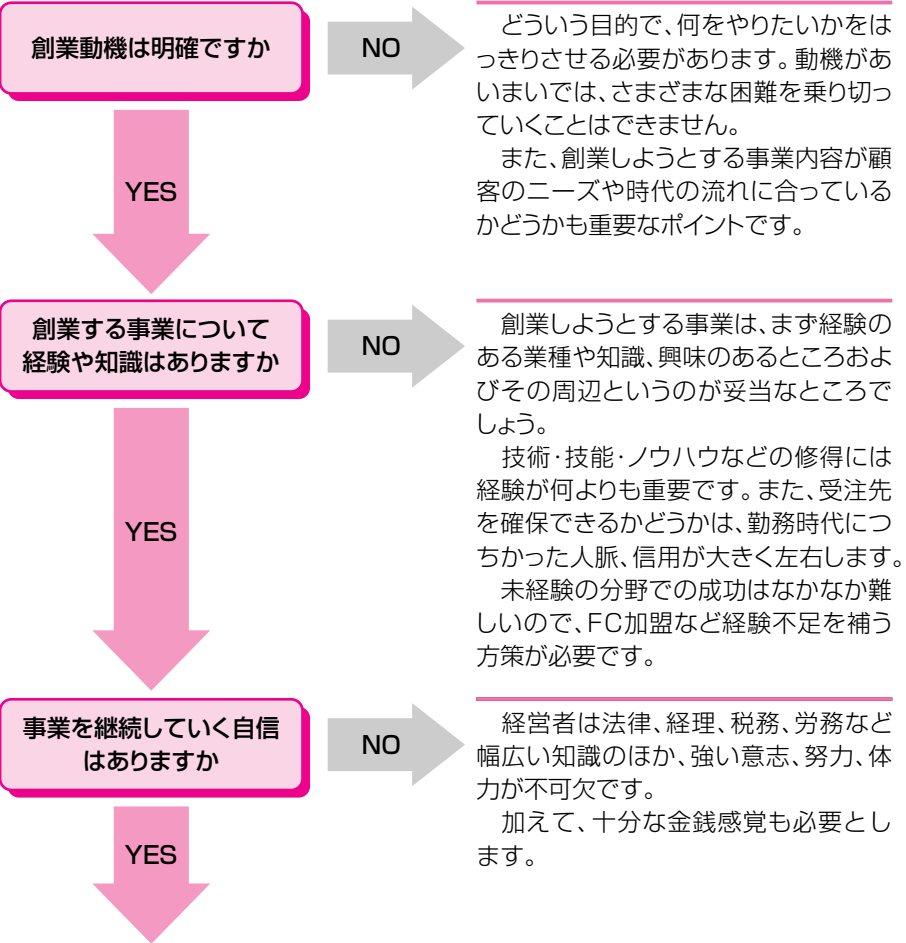
I

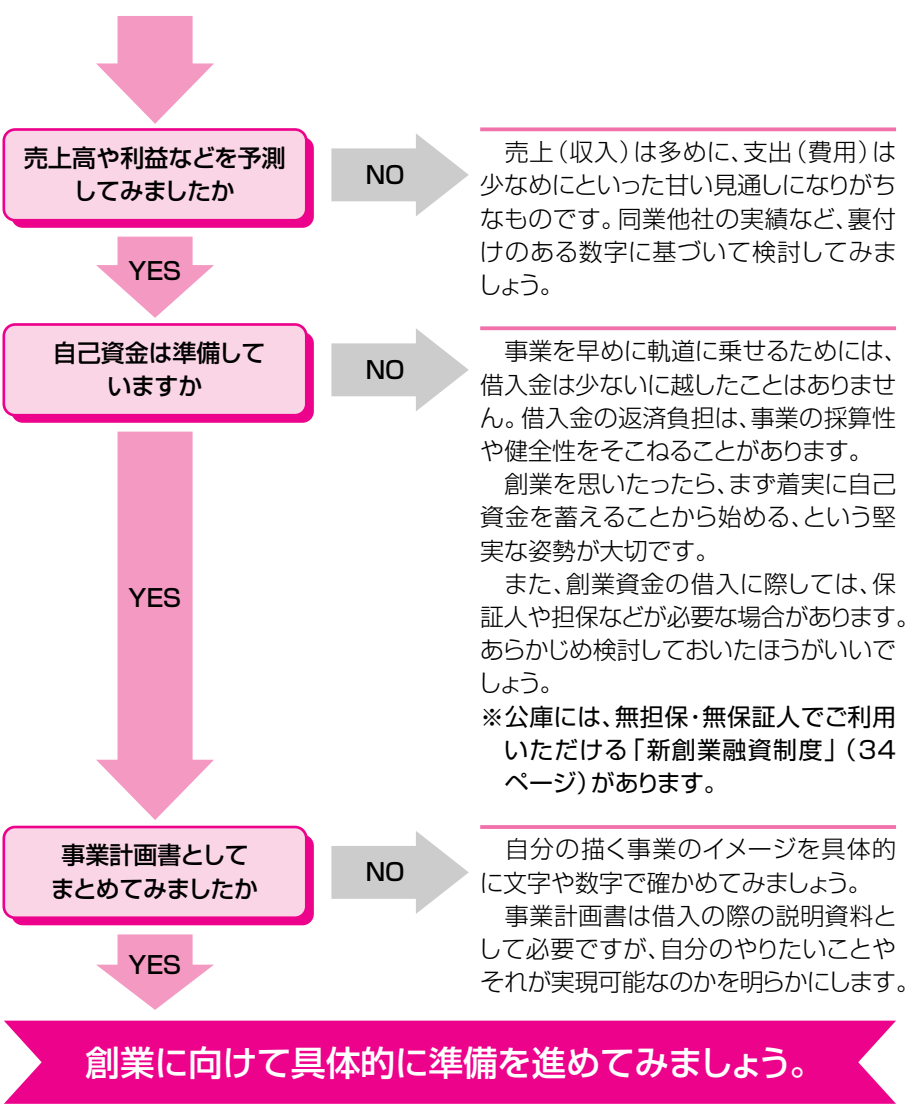
創業するみなさまへ



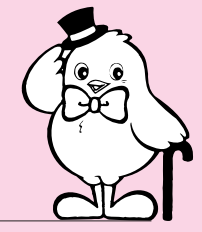
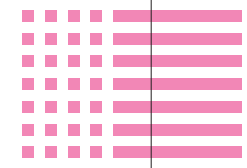
1 創業準備のチェックポイント

創業を思いついた日から実際に創業するまでの間に、準備すべきことがいくつもあります。事前にどれくらい検討し、準備したかが創業後の経営を左右します。次のフローチャートで確かめてみましょう。





II 事業計画のたて方



2 販売計画

? 販売についての検討項目を教えてください。

販売計画は経営戦略の重要な項目です。綿密な検討を必要とします。

主な検討項目は次のとおりです。各項目は互いに関連しているので十分に検討しましょう。

①だれが	必要な売上高を確保するためには、従業員を必要とするのか、家族のみでよいのか検討します。
②だれに	どのような顧客層をターゲットとするのか明確にします。顧客層をどこにしぼり込むかによって、客単価や商品の品ぞろえが違ってきます。
③何を	顧客層や立地条件などによって、取り扱う商品やどのようなサービスをするのか決めます。
④どのように	対面販売にするのか、セルフサービスにするのか、通信販売にするのかなど、どのような販売方法をとるのか検討します。
⑤どこで	業種や顧客層にマッチした立地を選びます。また、立地条件に合った取扱商品、販売方法などについても検討します。
⑥販売条件は	現金なのか、掛け売りなのかなど、どのような条件で販売するのか検討します。
⑦時間は	営業時間をどうするのか検討します。

製造業など販売先(受注先)が特定される場合は、次の点についても考えておきましょう。

- 相手先が信用のおける企業かどうか
- 継続した受注の確保が可能かどうか、自分の技術にあっているか
- 掛け売りの場合は、後日のトラブルを防ぐためにも回収条件がどうなっているか

3 仕入計画

? 仕入についての検討項目を教えてください。

仕入は、販売(売上)や利益にも直接影響する大切な項目です。

次の項目について検討しましょう。

①何を	売れ筋商品や販売戦略に沿った商品の確保が可能かどうか検討します。
②どこから	必要な時期に、必要な商品を、安定して供給してくれる仕入先の確保が重要です。
③どんな条件で	現金なのか、買掛や手形払いは可能か。支払サイトはどうなっているのか確認します。
④計画的に	過剰在庫は資金繰りを圧迫します。計画的な仕入が大切です。

豆知識 出店場所の選定

業種によっては、店舗や事務所の立地も事業の成否を左右する重要なポイントとなります。

一般的に立地の良い場所は地価や家賃が高く、その負担で採算が合わなくなる危険性があります。出店場所の選定にあたっては、資金計画、販売戦略等を考慮して検討しましょう。

- 資金的に無理のない物件(場所)か
- 自己の所有する土地・建物の活用について検討したか
- 立地条件にマッチした商品やサービスを提供できるか
- 不利と思われる立地の場合は、それを補う工夫ができるか

4 資金計画

資金計画のたて方を教えてください。

創業にあたっては、資金がいくら必要で、それをどう調達するかを検討しなければなりません。これを資金計画といいます。

創業に必要なすべての資金と、その調達方法について下の表を参考にまとめてみましょう。

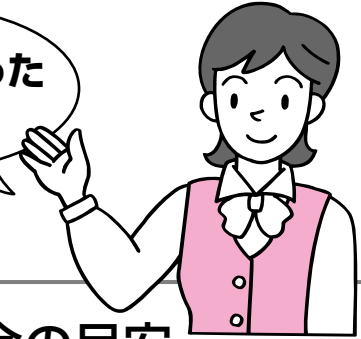
●必要な資金と調達の方法

必要な資金		金額	調達の方法	金額
設備資金	店舗、工場、機械、備品、車両など (内訳)	万円	自己資金	万円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
			国民生活金融公庫からの借入	万円
			他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円		
合計	*	万円	合計	* 万円

*各合計の金額は一致させてください。

※「20 公庫の創業計画書」(37～38 ページ) を参考にしてください。

ゆとりを持った計画で。

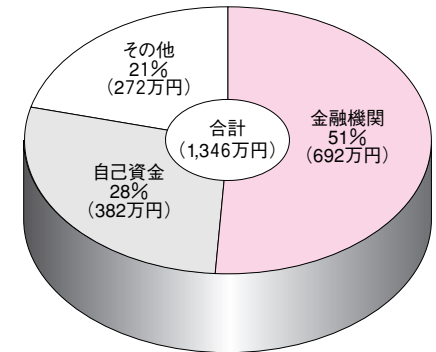


豆知識 自己資金の目安

新たに事業を始めようとする場合、「自己資金はどれくらいあればよいか」ということが心配になります。国民生活金融公庫総合研究所の2006年度「新規開業実態調査」のデータによると、創業資金総額に占める自己資金の割合は、28%となっています。自己資金以外には、金融機関からの借入金が51%、その他が21%となっています。その他とは親、兄弟などからの出資、あるいは無期限無利息の借入金などです。

事業が軌道に乗り資金繰りが安定するまでにはどうしても時間がかかります。借入金の返済や予想外の出費で資金繰りが苦しくなるなど、さまざまな問題が起こります。万一の時に備えて、数か月分の経費相当分は取っておくなど、ゆとりを持った創業の資金計画をたてるのが大切です。

●創業資金の調達先
(不動産を購入した企業を除く。)



5 売上予測

売上予測の方法を教えてください。

主な売上予測の方法は次のとおりです。業種の特徴を考え最も適した方法を選び、検討してみましょう。

また、業界平均に地域事情などを加味することや、他の方法もあわせて多角的に売上高を予測することが大切です。

1 販売業で店舗売りのウェイトが大きい業種(コンビニエンスストアなど)

〈算式〉 1m^2 (または1坪)当りの売上高 × 売場面積

[例] 業種:コンビニエンスストア

- 売場面積 100 m^2
- 1 m^2 当りの売上高(月間) 14万円

(「小企業の経営指標」による業界平均から算出)

売上予測(1ヵ月)=14万円×100 m^2 =1,400万円

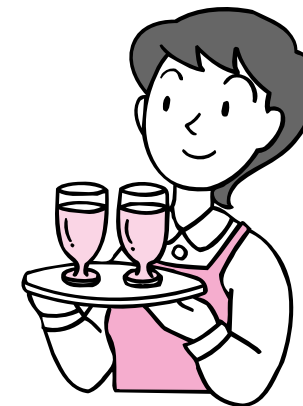
2 飲食業、理・美容業などサービス業関係業種

〈算式〉 客単価 × 設備単位数(席数) × 回転数

[例] 業種:理髪店

- 理髪椅子 2台
- 1日1台当りの回転数 4.5回転
- 客単価 3,950円 月25日稼働

売上予測(1ヵ月)=3,950円×2台×4.5回転×25日=88万円



3 労働集約的な業種(自動車販売業、化粧品販売業、ビル清掃業など)

〈算式〉 従業者1人当りの売上高 × 従業者数

[例] 業種:自動車小売業

- 従業者 3人
- 従業者1人当りの売上高(月間) 274万円

(「小企業の経営指標」による業界平均から算出)

売上予測(1ヵ月)=274万円×3人=822万円

4 設備が直接売上に結びつき、設備単位当りの生産能力がとらえやすい業種(部品加工業、印刷業、運送業など)

〈算式〉 設備の生産能力 × 設備数

[例] 業種:部品(ボルト)加工業

- 旋盤 2台
- 1台当りの生産能力 1日(8時間稼働)当り500個
- 加工賃@50円 月25日稼働

売上予測(1ヵ月)=50円×500個×2台×25日=125万円

※1 m^2 当りの売上高や従業者1人当りの売上高などについては、「小企業の経営指標」(国民生活金融公庫総合研究所編)などで調べることができます。

6 収支計画

収支計画のたて方を教えてください。

新たに事業を始めようとする方にとっては、「これから始める事業は、どれくらいの利益がでるのか」という点が、一番気にかかるところでしょう。創業後の収支の見込みを収支計画といいます。

予測にあたっては「経営環境」、「業界事情」、「設備能力」、「競合状況」、「価格の推移」などについて総合的に検討してください。

下の表を参考に収支の見込みを検討してみましょう。

●創業後の見通し(月平均)

		創業当初	軌道に乗った後
売上高 ①		万円	万円
売上原価 ②		万円	万円
経費	人件費	万円	万円
	家賃	万円	万円
	支払利息	万円	万円
	その他	万円	万円
	合計 ③	万円	万円
利益 ① - ② - ③		万円	万円

※「20 公庫の創業計画書」(37～38 ページ) を参考にしてください。

7 返済計画

返済計画のたて方を教えてください。

借入金の返済は利益からなされます。しかし、利益をすべて返済に充てることはできません。税金を払ったり、個人の場合は生活費などが必要です。

下の損益計算書をもとに、無理のない返済が可能か、生活のめどがたつか十分に検討してください。

●損益計算書

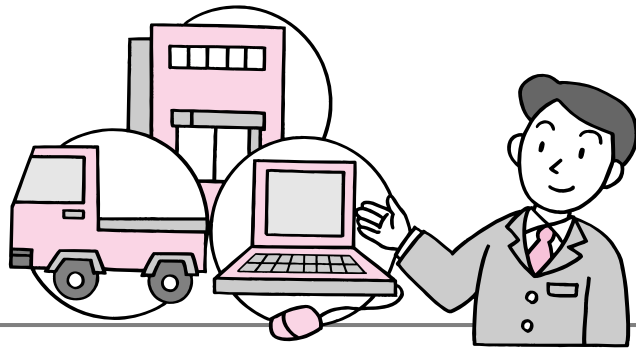
科目	内容・留意点等	
売上高 (売上予測高)	あなたのたてた売上予測高を計上します。さまざまな角度から達成可能な売上高を予測してください。	
売上原価 (仕入)	原価は一般的には「売上高×原価率」で求めます。原価率は業種や商品などによって異なりますが、業界平均値を基にあなたの考えている販売戦略などを加味し、原価を求めてください。	
営業経費	人件費	営業経費には、毎月決まった額の支払が必要なものと売上高などに応じて金額が変わるものがあります。減価償却費については次のページに解説してあります。その他には、人件費、家賃、減価償却費を除いた一切の営業経費を具体的に算出します。
	家賃	
	減価償却費①	
	その他	
計		
営業利益	「売上高 - (売上原価 + 営業経費)」で算出します。	
営業外収入	受取利息、賃貸料収入など営業以外の収入です。	
営業外費用	支払利息など営業以外の費用です。	
税引前利益	「営業利益 + 営業外収入 - 営業外費用」で算出します。	
法人税等充当額	「税引前利益×50%」が目安です。この科目は法人の場合です。	
当期利益 ②	「税引前利益 - 法人税等充当額」で算出します。	

返済財源

$$\text{返済財源③} = \text{減価償却費①} + \text{当期利益②}$$

収支見込 (資金収支)

$$\text{収支見込} = \text{返済財源③} - \text{借入金返済元金} - \text{家計費(個人企業の場合)}$$



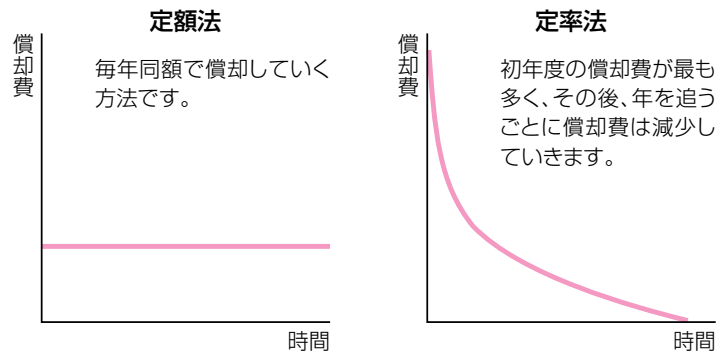
豆知識

減価償却費

機械などは使用や時間の経過とともに経済的価値が低下します。機械などが使えなくなるまでの期間（耐用年数）、その価値の低下を必要経費とすることができ、これを減価償却費といいます。

減価償却が必要な主な固定資産は、建物、機械装置、車両運搬具、工具・器具・備品などです。

減価償却費の一般的な計算方法には、定額法と定率法があります。



償却法の選び方

原則として、個人の場合は定額法が適用されます。ただし、創業した翌年の3月15日までに所轄の税務署へ申請書を提出して、その承認を受ければ建物を除き、定率法を選定することもできます。

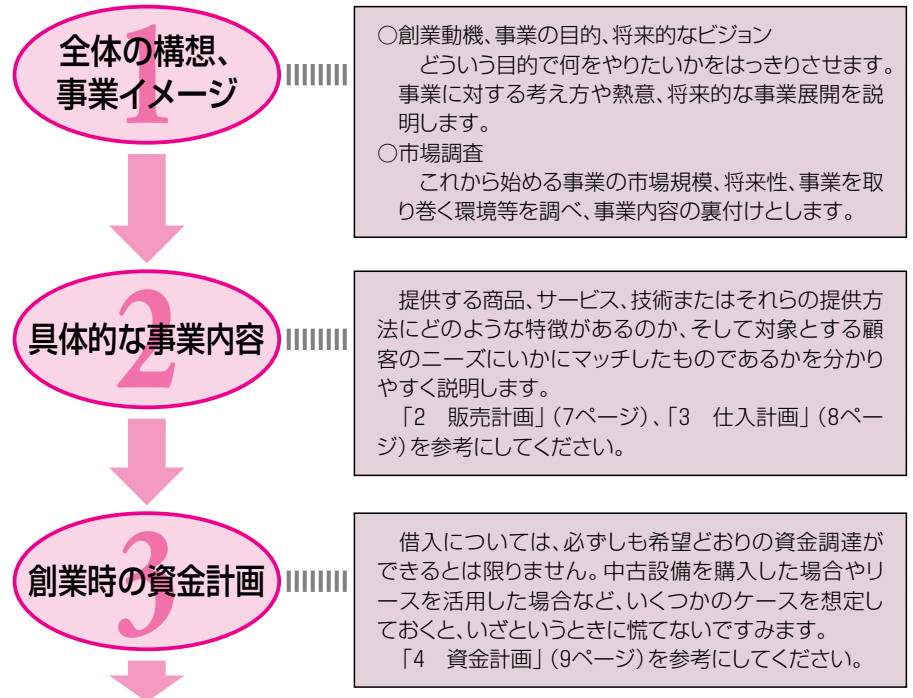
どちらを採用しても減価償却費の最終的な合計額は同じですが、表にあるように定額法のほうが初期の費用負担は少なくなります。

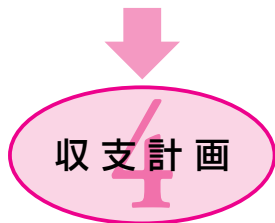
8 事業計画書の作り方

事業計画書の作り方を教えてください。

思い描いた事業をいかにして実現していくかを表したものが事業計画書です。事業計画書は、金融機関や事業の協力者への説明の際に必要となります。また、説明する必要がない場合であっても、自分の事業が本当に実現可能なのかを確認する意味で、事業計画書の作成は必要なのです。何度か書き直すことによって、自分が本当にやりたいことや成功の見込みなどがはっきりとしてきます。

事業計画書作成の手順





創業当初の収支予測と軌道に乗った後の収支予測をたてましょう。
「5 売上予測」(11~12ページ)、「6 収支計画」(13ページ)を参考にしてください。

※「20 公庫の創業計画書」(37~38ページ)も参考にしてください。

豆知識 身近にある創業支援機関

創業する際には、資金調達、人材確保、設備導入などさまざまな準備が必要です。創業の準備に必要な情報を提供し、創業を予定している方の相談を受けてくれる、創業支援機関を紹介します。

※当公庫の創業者向け融資制度については、「18 公庫の融資制度」(33~34ページ)をご覧ください。

名称	中小企業・ベンチャー総合支援センター	都道府県等中小企業支援センター	地域中小企業支援センター	シニアアドバイザーセンター
対象者	創業を予定している方、創業して間もない方、将来株式公開を目指すベンチャー企業の方など	創業を予定している方やさまざまな経営課題を抱える中小企業の方など	創業を予定している方や地域の中小企業の方など	中小企業の新たな事業活動の促進に関する法律にいう創業と経営革新の承認を目指す中小企業の方など
取組事項	専門家派遣、情報提供、経営支援講座等の開催、ビジネスアイデア支援モデル事業(注1)	専門家派遣、情報提供、事業可能性評価委員会(注2)	専門家派遣、情報提供、講習会等の開催	専門家派遣、情報提供、マーケティング調査など
設置場所	全国9カ所(札幌、仙台、東京、金沢、名古屋、大阪、広島、高松、福岡)	都道府県、政令市の中小企業振興公社 全国60カ所	商工会議所・商工会・商工会連合会 全国104カ所	商工会議所・商工会・商工会連合会・中央会 全国179カ所

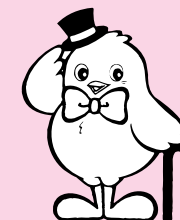
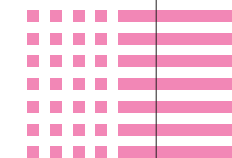
(注1) ビジネスアイデアを公募し、ビジネスプランの作成から事業立ち上げまで一貫した支援を実施し、その支援成果を支援モデルとして普及させる。

(注2) 技術、ノウハウ等に関する事業可能性の審査・評価を行う。

※数字は、平成18年10月現在のものである。

III

創業の基礎知識



9 事業形態

個人と法人ではどちらがよいですか。

事業形態を個人とするのか法人(会社)とするのかについては、事業規模、業種、将来をどう見込んでいるかなどによって異なります。

次の特徴の比較を参考にどちらにするか検討しましょう。

個人と法人の特徴の比較	
開業手続	個人の場合は、簡単で費用もかかりません。 法人の場合は、会社設立手続に手間と費用がかかります。
信用	一般的には法人のほうが信用力に優れ、大きな事業をする場合や、取引先の開拓、従業員の確保といった面では比較的有利といえます。
税金	事業所得が低い場合はあまり差はありません。所得が大きくなると法人のほうが節税効果が高くなります。
責任	個人の場合は、事業の成果はすべて個人のものとなりますが、事業に万一のことがあると、個人の全財産をもって弁済しなければなりません(無限責任)。 法人(会社)の場合は、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います(有限責任(合資会社の社員の一部を除く。))。ただし、代表者は取引に際し連帯保証をするケースが多く、この場合は保証責任を負います。

豆知識 新『会社法』での主な変更点

平成18年5月1日から新『会社法』が施行されています。

これまでの株式会社と有限会社を一つの会社類型(株式会社)として統合したことや、法人設立時の出資額規制を撤廃(最低資本金制度の見直し)したことなどが従来の法律と大きく変わっている点です。

内容	従来 of 制度	新『会社法』
表記	カタカナ文語体	ひらがな口語体
設立できる会社	株式会社、有限会社、合名会社、合資会社	株式会社、合名会社、合資会社、合同会社
最低資本金額	株式会社:1,000万円 有限会社: 300万円	制限なし
発起設立時の 払込金保管証明	必要	残高証明で可
取締役の数	株式会社:3人以上 有限会社:1人以上	1人以上
取締役の任期	株式会社: 2年 有限会社:制限無し	原則2年(株式譲渡制限会社は最長10年)
会計参与	規定なし	すべての株式会社で設置可能(新設)
同一市町村の 類似商号	不可	可能(商標登録されているものを除く)

(出所:法務省ホームページ)

10 フランチャイズへの加盟

加盟にあたっての留意点を教えてください。

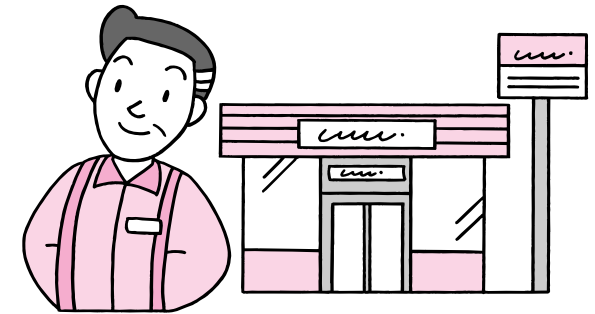
さまざまな事業分野でフランチャイズチェーン(FC)が展開されています。それぞれのFCにはさまざまな特色があります。各FC本部から資料を取り寄せ、本部の事業規模、加盟店の状況、事業活動などについて検討しましょう。

また、予想していたほどの収益がでないなどの理由で、トラブルになるケースも出てきていますので、次のような検討が必要です。

- 本部が経営指導など、どのようなサービスをしてくれるのかよく確認しましょう。
- 現在営業している加盟店に実態を直接聞いてみましょう。
- 収支見込みなど本部から提示されたデータを参考にするとともに、自分でも検討してみましょう。
- 契約書は納得するまで確認しましょう。

FCに加盟していても、個々の加盟店の経営内容には差があるのが実情です。

事業の成果は、結局は経営者の能力や経営姿勢などによります。成功のためには、FCの信頼性以上にあなたの経営者としての努力や熱意が重要であることを認識しておいてください。



豆知識

リース契約

リース契約とは機械設備等を長期にわたって借り受ける契約のことです。

事業者の間では広く活用されている方法ですが、リース契約がどのようなものか知らないと、後々トラブルの原因となります。

リース契約の特徴

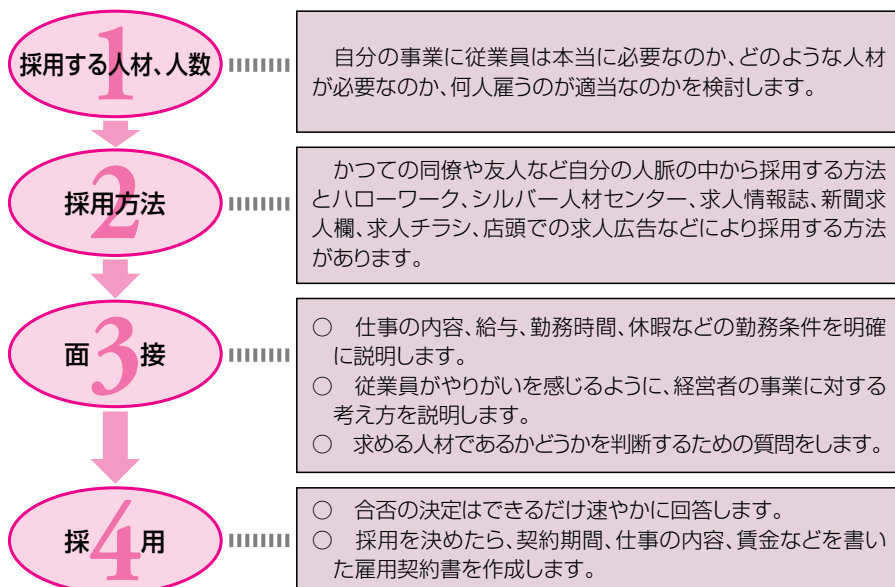
メリット	<ul style="list-style-type: none">○ 創業資金の圧縮 リースで貸与される設備投資分の資金手当てが不要になります。○ 設備の陳腐化防止 性能や機能の向上が目覚ましい設備は、短期間で陳腐化しますが、リース契約にすると、リース期間終了後に最新の設備への更新が可能です。
デメリット	<ul style="list-style-type: none">○ 一般に借入よりも金利が割高です。
留意点	<ul style="list-style-type: none">○ リース期間内の中途解約ができない場合があります。○ リース物件の保守点検や修理などのメンテナンスは、利用者の負担となります。利用者自身でのメンテナンスが無理な場合は、別に保守契約を結ぶ必要があります。○ リース料金の支払が毎月発生します。支払可能な金額かどうかを検討しましょう。

11 従業員の採用

? 従業員採用のポイントを教えてください。

中小企業にとって、事業実績のない創業時は従業員確保が難しい時期です。従業員を採用する際の留意点をみてみましょう。

(1) 採用までの流れ



(2) その他の留意点

- 外国人を採用する場合は不法就労者でないことを確認します。
- 人材派遣会社の派遣社員を活用する方法もあります。
- 飲食業などのように忙しい時間帯が限られている事業なら、パートタイマーやアルバイトを効果的に使うと、経費の削減につながります。
- 従業員を雇用すると、関係機関への届出が必要です。「13 創業にともなう届出」(25～26ページ)を参考にしてください。

12 許認可手続き

? 許認可について教えてください。

わが国の社会全体として、一定の衛生水準や技術水準などを確保するという考えから、法令により許可、認可、登録、免許、指定、届出および認証を必要とする事業が多くあります。たとえば、飲食店の場合は保健所の許可が必要ですし、酒類販売業では税務署の免許が必要です。

あなたが創業しようとする業種について、許認可が必要かどうか調べる必要があります。許認可が必要かどうかわからないときは、関係窓口や公庫窓口にご照会ください。

主な受付窓口と許認可営業は、次のとおりです。

保 健 所	警 察 署	都道府県庁 およびその他官庁
・ 飲食店営業 ・ 菓子製造業 ・ 食肉販売業 ・ 魚介類販売業 ・ 旅館業 ・ 理容業 ・ 美容業 ・ クリーニング業 ・ 医薬品等の販売業 など	・ マージャン店 ・ 古物商 ・ 警備業 ・ 指定自動車教習所 など	・ 酒類販売業 ・ 各種学校 ・ 旅行業 ・ 宅地建物取引業 ・ 建設業 ・ 運送業 ・ 人材派遣業 ・ 自動車整備業 ・ ガソリンスタンド など

13 創業にともなう届出

創業にともなう届出について教えてください。

創業にともなう届出については、税務関係と社会保険関係とがあります。主な届出、内容などについては次の一覧表を参考にしてください。

(1) 税務署等への届出と留意点

	届出先	種類	提出期限・留意点等
個人	税務署	①開業届出書	・事業を開始した日から1ヵ月以内
		②青色申告承認申請書 (青色申告したいとき)	・事業を開始した日から2ヵ月以内 (事業を開始した日が1月1日から1月15日の場合は、3月15日まで)
③給与支払事務所等の 開設届出書 (従業員を雇うとき)		・給与支払事務所等を設けた日から 1ヵ月以内	
	各都道府県税事務所 (市町村役場)	事業開始等申告書 (開業等届出書)	・各都道府県で定める日 (例えば東京都の場合は、事業を開始した日から15日以内)
法人	税務署	①法人設立届出書	・設立の日から2ヵ月以内 ・定款等の写しや登記簿謄本などの 定められた書類の添付が必要
		②給与支払事務所等の 開設届出書	・給与支払事務所等を設けた日から 1ヵ月以内
		③たな卸資産の 評価方法の届出書	・確定申告の提出期限まで (届がない場合は、最終仕入原価法となります)
		④減価償却資産の 償却方法の届出書	・確定申告の提出期限まで (届がない場合は、建物を除き定率法となります)
	⑤青色申告承認申請書 (青色申告したいとき)	・設立3ヵ月を経過した日と最初の事業年 度終了日のうち、いずれか早い日の前日	
	各都道府県税事務所 (市町村役場)	事業開始等申告書 (法人設立・設置届出書)	・各都道府県で定める日 (例えば東京都の場合は、設立の日から15日以内)

※提出期限が土・日・祝日にあたる場合は、翌営業日となります。



(2) 社会保険関係の届出と留意点

	届出先	種類	提出期限・留意点等
個人	社会保険事務所	健康保険、厚生年金保険 ①新規適用届 ②新規適用事業所現況書 ③被保険者資格取得届 ④被扶養者(異動)届 ⑤国民年金第3号被保険 者関係届	・法人の事業所はすべて加入 ・個人の場合(注) 従業員5人以上はすべて加入 (サービス業の一部等については 任意加入) 従業員5人未満は任意加入 ・届出は速やかに
		公共職業安定所 (ハローワーク)	雇用保険 ①適用事業所設置届 ②被保険者資格取得届
個人	労働基準監督署	労災保険 ①保険関係成立届 ②適用事業報告	・適用事業所は雇用保険と同じ ・事業開始から10日以内に届出 ・従業員を10人以上雇用する場合は、 「就業規則届」の届出も必要

(注) 個人の事業主は、国民健康保険・国民年金の適用となります。届出先は区市町村役場です。

この他にも付帯する届出などがありますので、詳しくは各届出先にお問い合わせください。

14 経理

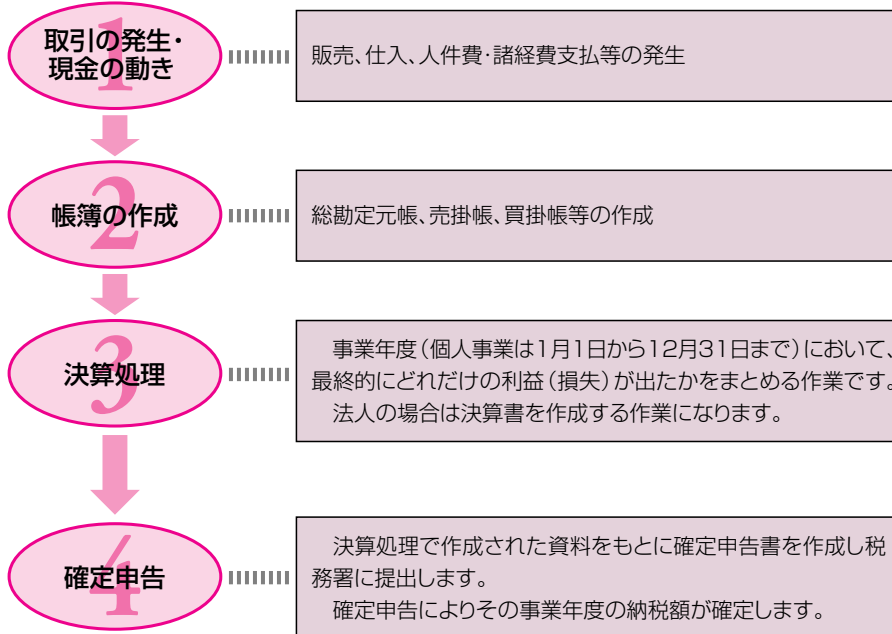


? 経理について教えてください。

経理は事業活動に伴う資金の流れを把握するためにあります。事業の実態を数字できちんと把握することは、経営を正しく判断するために欠かせません。

経理の知識は、経営者にとって欠かすことのできないものなのです。

経理の流れ



実際の記帳、申告などで不明な点が生じた場合は、税理士などの専門家にお問い合わせるか、商工会議所・商工会、青色申告会、税務署で記帳相談などを受けるとよいでしょう。

豆知識

青色申告

個人事業の場合であっても、一定の帳簿を備え正確な記帳を行うと、青色申告が認められます。青色申告には、所得計算や申告納税手続きに特典があります。また、金融機関からの信用を高める効果もあります。

個人事業での青色申告の主なメリットは次のとおりです。

特典	内容
青色申告特別控除	必要経費とは別に最高65万円の控除ができる（他に控除額10万円までの場合あり。）。
専従者給与の必要経費算入	生計をともにしている配偶者などに対する専従者給与は、必要経費に算入できる（ただし、この場合には、青色事業専従者給与に関する届出書の提出が必要です。）。
欠損金の繰越控除・繰戻し	事業所得などに損失が出たときは、翌年以降3年間にわたって繰越控除ができる。また、前年の所得に対して純損失部分の税額の還付を受けることができる。
減価償却の特例	特定の設備において、特別償却や耐用年数の短縮ができる。

15 資金繰り

? 資金繰りについて教えてください。

資金繰りとは現金の出入り(収支)をチェックし、事業資金が不足しないよう調整することです。帳簿上もうかっている、支払いに回す資金が不足してくると資金繰りは苦しくなります。

資金繰りが苦しくなる原因は主に次の点にあります。

- 売上があっても長期の回収条件であったり、受取手形での回収となり、すぐに現金化できない。
- 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。
- 売掛金の回収が長期の条件に変わったり、買掛金の支払期間が短くなったりして、回収と支払のバランスが崩れる。

資金繰りを誤らないためには、運転資金にゆとりを持つことが大切です。次のような資金繰表で運転資金の不足を事前にチェックしましょう。

(単位：千円)

項目	月別	月		月		月	
		予想	実績	予想	実績	予想	実績
前月繰越高 A							
収 入	現金売上						
	売掛金回収						
	受取手形入金・割引						
	借入金						
	雑収入等						
収入合計 B							
支 出	現金仕入						
	買掛金支払						
	支払手形決済						
	給料・諸経費・その他の支払						
	借入金返済						
生活費(個人企業の場合)							
支出合計 C							
翌月繰越高 A+B-C							

16 手形・小切手

? 手形や小切手を使った取引について教えてください。

手形や小切手は現金の代わりとして、商取引の中で広く使われています。しかし、正しい使い方を知らないで予想もしない責任を負わされたりすることがあります。

手形や小切手の正しい知識を身につけましょう。

(1)特徴

手形	<ul style="list-style-type: none"> ○ 指定日に指定の金額を支払いすることを約束した証券で、一定の期日まで支払いを延ばすことができます。 ○ 銀行に当座預金口座を開かないと使用できません。 ○ 手形上の権利を譲渡する手形の裏書により転々と受取人を変えながら、指定日までの間、支払の手段として流通させることが可能です。 ○ 支払期日が到来した手形は、受取人が取引銀行に取立委任することにより現金化できます。 ○ 銀行に手形を裏書譲渡し、支払期日までの利息(割引料)を差し引いた金額を受け取る手形割引により、支払期日前に現金化する方法もあります。
小切手	<ul style="list-style-type: none"> ○ 現金の代わりとして使われることを目的としています。 ○ 銀行に当座預金口座を開かないと使用できません。 ○ 受取人は小切手を指定銀行に持ち込むことにより現金化できます。 ○ 小切手は振出日から11日以内に現金化することが原則です。

(2)留意点

振出人	<p>受取人が支払いを求めため、手形や小切手を銀行に持ち込んだにもかかわらず、支払いがなされないことを不渡りといいます。</p> <p>6か月間に2回の不渡りを出すと銀行取引停止処分となり、社会的信用を失い倒産に追い込まれます。</p> <p>手形や小切手を発行する際は、支払期日に必ず必要な資金を準備できる、という確実な見通しがなければ発行してはいけません。</p>
受取人	<p>不渡りを受けた受取人は、代金の回収がすぐにはできません。最終的に回収できないことも多く資金繰りに支障をきたします。</p> <p>手形で代金をもらうのは、信用のある取引先だけに限定すべきでしょう。</p>

17 税金

? 事業所得にかかる税金について教えてください。

企業を取り巻く税金にはさまざまなものがあります。ここでは事業所得にかかる主な税金について簡単に説明します。

(1)個人にかかる税金

	種 類	税金の概要	申告手続き等
国 税	所 得 税	所得金額に応じてかかります。	翌年2月16日～3月15日に税務署に申告します。
地 方 税	個人住民税 ①道府県民税 ②市町村民税	均等額でかかる均等割と、前年の所得に応じてかかる所得割からなります。	所得税の確定申告をすれば特に申告の手続きは必要ありません。 東京都の場合は、①は都民税、②は特別区内では特別区民税となります。
	個人事業税	所得金額に応じてかかります。	申告手続きは個人住民税と同じです。

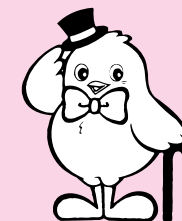
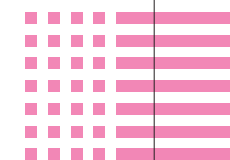
(2)法人にかかる税金

	種 類	税金の概要	申告手続き等
国 税	法 人 税	所得金額に応じてかかります。	決算日の翌日から2ヵ月以内に本店所在地の税務署に申告します。
地 方 税	法人住民税 ①道府県民税 ②市町村民税	資本等の金額区分に応じてかかる均等割と、当期の法人税額に応じてかかる法人税割からなります。	申告期限は法人税と同じです。 事業所等のある都道府県及び市町村に申告します。 東京都の特別区内の会社は都民税となります。
	法人事業税	原則として所得金額に応じてかかります。	申告期限は法人税と同じです。 事業所等のある都道府県に申告します。

※提出期限が土・日・祝日にあたる場合は、翌営業日となります。

IV

国民生活金融公庫の融資制度など



18 公庫の融資制度

新たに事業を始める際に利用できる融資制度を教えてください。

新たに事業を始める方が利用できる主な制度は次のとおりです。
利率やその他の制度など詳しくは、支店窓口でおたずねください。

〈新企業育成貸付〉 新規開業資金	
ご融資額	ご返済期間(うち据置期間)
7,200万円以内 (うち運転資金は4,800万円以内)	設備資金 15年以内(3年以内) 運転資金 5年以内 特に必要な場合は7年以内(1年以内)
<p>★次のいずれかの要件に該当する方にご利用いただけます。</p> <p>(1)現在お勤めの企業と同じ業種の事業を始める方で、次のいずれかに該当する方</p> <p>①現在お勤めの企業に継続して6年以上お勤めの方</p> <p>②現在お勤めの企業と同じ業種に通算して6年以上お勤めの方</p> <p>(2)大学等で修得した技能等と密接に関連した職種に継続して2年以上お勤めの方で、その職種と密接に関連した業種の事業を始める方</p> <p>(3)技術やサービス等に工夫を加え多様なニーズに対応する事業を始める方</p> <p>(4)雇用の創出を伴う事業を始める方</p> <p>(5)(1)~(4)のいずれかの要件を満たして事業を始めた方で、事業開始後おおむね5年以内の方</p>	
〈新企業育成貸付〉 女性、若者/シニア起業家資金	
ご融資額	ご返済期間(うち据置期間)
7,200万円以内 (うち運転資金は4,800万円以内)	設備資金 15年以内(2年以内) 運転資金 5年以内 特に必要な場合は7年以内(1年以内)
<p>★女性または30歳未満が55歳以上の方であって、新たに事業を始める方または事業開始後おおむね5年以内の方にご利用いただけます。</p>	
〈新企業育成貸付〉 再チャレンジ支援融資(再挑戦支援資金)	
ご融資額	ご返済期間(うち据置期間)
2,000万円以内	固定金利型貸付 設備資金 15年以内(3年以内) 運転資金 5年以内 特に必要な場合は7年以内(1年以内) 実績連動金利型貸付 5年(2年)
<p>★次のすべての要件に該当する方であって、新たに事業を始める方または事業開始後おおむね5年以内の方にご利用いただけます。</p> <p>(1)廃業歴等のある方</p> <p>(2)廃業時の負債が新たな事業に影響を与えない程度に整理される見込み等がある方</p> <p>(3)廃業の理由・事情が、やむを得ないもの等である方(無許可営業の摘発など違法行為による廃業でない方)</p>	

食品貸付	
ご融資額	ご返済期間(うち据置期間)
7,200万円以内	13年以内(2年以内) 新規開業支援設備資金等に該当する場合15年以内(3年以内)
<p>★次の業種の方にご利用いただけます。</p> <p>・青果、魚介類、米穀、酒類、乳類、茶、パン・菓子、料理品、総合食料品、花きの小売業</p> <p>・食品の製造小売業</p>	

生活衛生貸付		
	ご融資額	ご返済期間(うち据置期間)
一般貸付	設備資金 7,200万円以内~ 4億円以内	13年以内(1年以内) 独立開業に該当する場合 15年以内(1年以内)
振興事業貸付	設備資金 1億5,000万円以内~ 7億2,000万円以内	18年以内(2年以内)
	運転資金 5,700万円以内	5年以内 特に必要な場合は7年以内(1年以内)
<p>★次の業種の方にご利用いただけます。</p> <p>飲食店営業、喫茶店営業、食肉・食鳥肉販売業、冰雪販売業、理容業、美容業、旅館業、興行場営業、浴場業、クリーニング業</p> <p>★ご融資額は業種により異なります。(例:振興事業貸付(設備資金)の旅館業 7億2,000万円以内など)</p> <p>★①現在お勤めの企業と同じ業種の事業を始める方で、次のいずれかに該当する方は、独立開業に該当し、設備資金の全額が対象になります。</p> <p>ア 現在お勤めの企業に継続して6年以上お勤めの方</p> <p>イ 現在お勤めの企業と同じ業種に通算して6年以上お勤めの方</p> <p>②上記以外で新たに事業を始める方は、事業開始時に必要な設備資金総額の1/2までが融資対象となります。ただし、各都道府県生活衛生営業指導センターで一定の手続きを経た方は、設備資金の全額が対象となります。</p>		

国の事業ローン(普通貸付)	
ご融資額	ご返済期間(うち据置期間)
4,800万円以内	設備資金 10年以内(2年以内) 運転資金 5年以内 特に必要な場合は7年以内(1年以内)
<p>★ほとんどの業種の方にご利用いただけます(金融業、投機的事業、一部の遊興娯楽業などの業種の方にはご利用いただけません。)</p>	

新創業融資制度	
ご融資額	ご返済期間(うち据置期間)
1,000万円以内	設備資金7年以内(6ヵ月以内) 運転資金5年以内(6ヵ月以内)
<p>★創業支援のための各制度を無担保・無保証人でご利用いただく場合のお取扱いです。</p> <p>★新たに事業を始める方や事業開始後税務申告を2期終えていない方で、雇用の創出を伴う事業や、技術・サービス等に工夫を加え多様なニーズに対応する事業を営む方などにご利用いただけます。</p> <p>★事業開始前または事業開始後で税務申告を終えていない場合は、創業資金の3分の1以上の自己資金を確認できることが必要です。</p> <p>★通常適用される利率に、1.2%(年利)が上乘せされます。</p> <p>★再チャレンジ支援融資(再挑戦支援資金)の実績連動金利型貸付をご利用いただく方については、ご返済期間5年(うち据置期間2年)となります。</p>	

※新創業融資制度以外の各融資制度をご利用いただく場合には、原則として保証人、担保(不動産、有価証券等)などが必要になります。

19 ご利用の手続き

公庫の利用手続きを教えてください。

ご利用の手続きは、一般的には次のとおりです。

ご相談

- ◎お近くの支店窓口でお気軽にご相談ください。
- ◎借入申込書、創業計画書などをお渡しいたします。
(ホームページからもダウンロードできます。)
- ◎ホームページでは電子メールによるご相談も受け付けています。
ホームページアドレス <http://www.kokukin.go.jp/>

お申込

- ◎所定の借入申込書をご提出いただきます。
(連帯保証人をおたてになる場合、その予定の方についてご本人の了解を得たうえでご記入ください。)
- ◎添付していただく書類は一般的には次のとおりです。
 - ・創業計画書
 - ・設備資金のお申込の場合は見積書
 - ・法人の方は登記簿謄本または履歴事項全部証明書
 - ・担保をご希望の場合は不動産の登記簿謄本または登記事項証明書
 - ・生活衛生貸付をお申込される方は、都道府県知事の「推せん書」または、生活衛生同業組合の「振興事業に係る資金証明書」
- ◎ホームページからお申込いただけます。
- ◎お申込窓口は、通常、法人は本店所在地、個人は営業所所在地の最寄りの支店となります。

ご面談

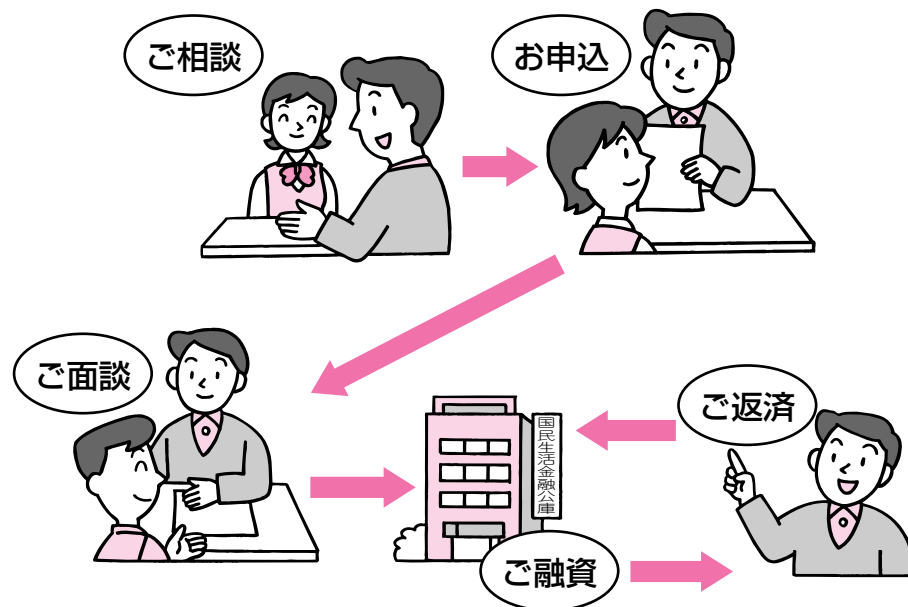
- ◎事業の計画などについてお伺いいたします。
 - ◎ご準備いただく書類は計画についての資料や資産・負債のわかる書類などです。
 - ◎店舗や工場などへもお訪ねいたします。
 - ◎事業計画などをさまざまな角度から検討し、融資の判断をいたします。
- ※審査の結果、お客さまのご希望に添えないことがあります。

ご融資

- ◎ご融資が決まりますと、ご契約に必要な書類をお送りいたします。
- ◎ご契約の手続きが終わりますと、ご融資金は、ご希望の銀行などの口座へ送金いたします。

ご返済

- ◎ご返済は原則として月賦払いです。
 - ◎ご返済方法は、元金均等返済、元利均等返済、ステップ(段階)返済などがあります。
- ※元利均等返済、ステップ返済などについては、一部利用できない場合があります。



20 公庫の創業計画書

公庫の創業計画書はどのように書けばよいですか。

事業を始めるにあたっての計画を簡単にまとめてください。書式の例と作成のポイントは、次のとおりですので参考としてください。

(創業計画書および記入例は、ホームページからダウンロードできます。)

創業のきっかけ、経歴、技術、事業の特徴などのポイントを記入してください。

販売先・仕入先との結びつきなどがあれば記入しましょう。契約書・注文書などがあれば添付してください。

販売・仕入条件について確認しておく必要があります。小売業など立地条件が重要な場合は、立地選定理由についてもふれましょう。

設備資金については、見積書などを添付してください。

改装費はこの欄に含めます。

返済方法など借入条件について検討しておく必要があります。

11~12ページなども参考にして算出しましょう。

売上原価については、業界平均などを基に算出しましょう。

人件費は、従業員数もわかるようにしてください。

支払利息(月間)は、「借入金×年利率÷12ヵ月」で算出します。

その他の経費は、具体的に算出してください。

借入金の返済元金はここから支払われることとなります。

創業計画書

(平成〇年〇月〇日作成)

お名前 ○ ○ ○ ○

・お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
・お客様ご自身が創業計画書を作成されている場合は、この書類に代えてご提出ください。

1 事業内容など

業 種	業 容	創業予定時期	平成〇年〇月
業 種	婦人服、子供服の小売業		
創業されるのは、どのような目的、動機からですか。	<ul style="list-style-type: none"> 自分の経験を生かしたい。 かねてから自分の店をもつことが夢だった。 駅近くの良い店舗が見つかったため。 		
過去にご自分で事業を営んでいたことはありますか。	<input checked="" type="checkbox"/> 事業を営んでいたことはない。 <input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことがあり、現在もその事業を続けている。 <input type="checkbox"/> 事業を営んでいたことがあるが、既にその事業をやめている。 →やめた時期： 年 月		
この事業の経験はありますか。(お勤め先、経験年数、お持ちの資格など)	<ul style="list-style-type: none"> (株)〇〇衣料(婦人服卸売)に5年勤務 「ステイック」〇〇(婦人服小売)に3年勤務 平成〇年〇月退職予定 (現在の月給30万円) 		
お取引の商品・サービスを具体的にお書きください。	<ul style="list-style-type: none"> 婦人服は〇〇を中心に〇〇ほど揃える(価格〇~〇円)。 子供服は〇〇を中心に〇〇ほど揃える(価格〇~〇円)。 付近の同業店で扱っていない〇〇も販売する(価格〇~〇円)。 		
セールスポイントは何ですか。	<ul style="list-style-type: none"> 婦人向けには〇〇を重視した商品を提供する。 子供向けには〇〇を重視した商品を提供する。 〇〇に工夫し、入りやすい店づくりをする。 		

2 ご予定の販売先・仕入先

販売先	仕入先
販売先 一般個人 (〇〇駅利用者中心)	仕入先 (株)〇〇衣料(××市) (株)〇〇商店(××市)

3 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
店舗、工場、機械、備品、車両など(内訳)	1,200万円	自己資金	600万円
設備資金	内装工事費(〇〇社見積のとおり)	親、兄弟、知人、友人等からの借入(内訳・返済方法)	200万円
	保証金	・貸付借入	200
	備品類(〇〇社見積のとおり)	2万円×100回(無利息)	200
	商品類(〇〇社見積のとおり)	国民生活金融公庫からの借入	600万円
運 転 資 金	商品仕入、経費支払資金など(内訳)	400万円	元金6万円×100回(年〇.〇%)
	400	他の金融機関等からの借入(内訳・返済方法)	200万円
		・〇〇銀行より借入	200
		元金4万円×50回(年〇.〇%)	
合 計	1,600万円	合 計	1,600万円

4 創業後の見通し(月平均)

	創業当初	軌道に乗った後(〇年〇月頃)	売上高、売上原価(仕入高)、経費を計算された根拠をご記入ください。
売上高①	195万円	234万円	<創業当初> ①平均単価7,500円、購入客1日10人、月26日営業 7,500円×10人×26日=195万円 ②原価率 60% 195万円×0.6=117万円 ③人件費 アルバイト1人、時給800円 延べ6時間 800円×6時間×26日=12万円 家賃15万円 支払利息(内訳) 600万円×年〇.〇%+12ヵ月=〇万円 200万円×年〇.〇%+12ヵ月=〇万円 計2万円 その他 リース料、光熱費、通信費等 11万円 <軌道に乗った後> ①創業時の1.2倍は可能(勤務時の経験から) ②当初の原価率を採用 ③売上増加に伴い人件費3万円、その他諸経費5万円増加
売上原価②(仕入高)	117万円	140万円	
人件費③	12万円	15万円	
家賃	15万円	15万円	
支払利息	2万円	2万円	
その他	11万円	16万円	
合 計④	40万円	48万円	
利益①-②-③	38万円	46万円	(注)個人営業の場合、事業主の分は含めません。

ほか参考となる資料がございましたら、計画書に添えてご提出ください。(国民生活金融公庫)