

創業の手引^{プラス}

[illegible]

目次

I 創業計画策定のポイント 1

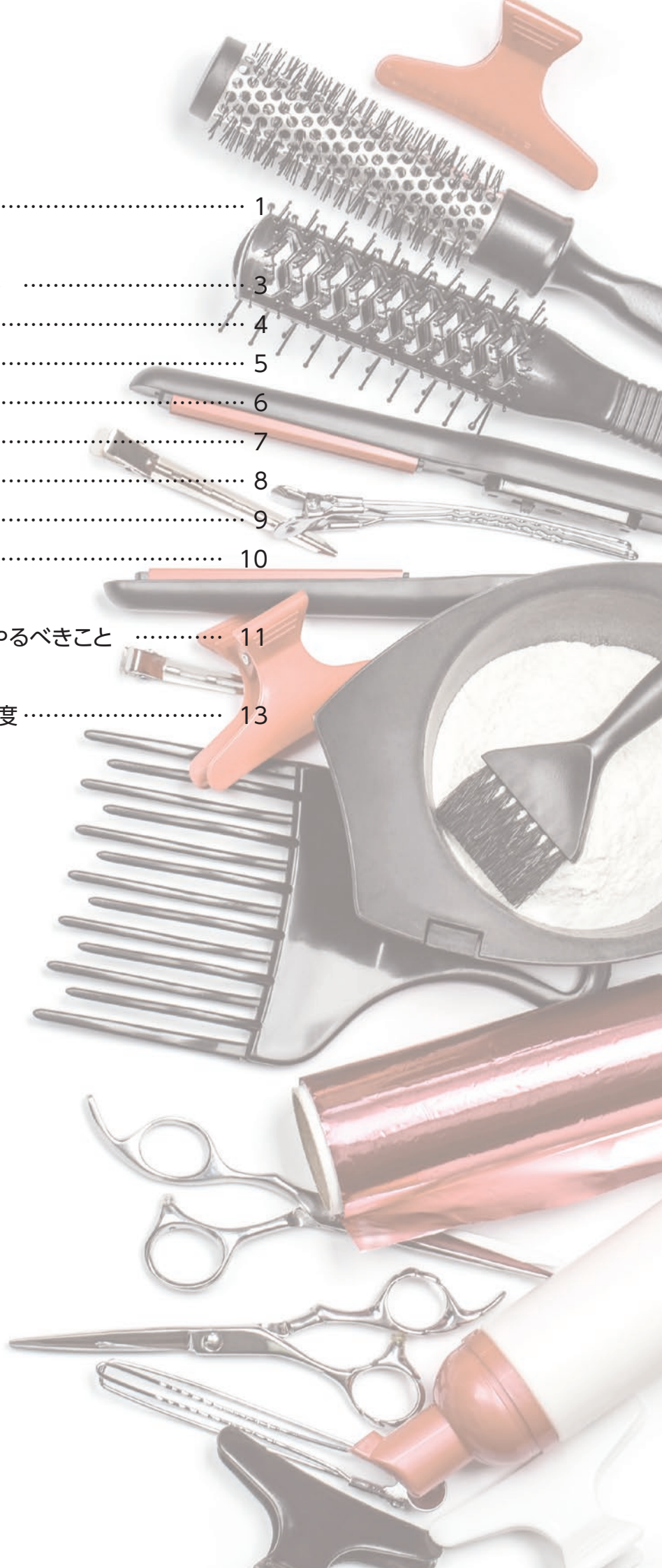
II 創業準備のチェックポイント 3

- ① 創業動機 4
- ② 事業経験 5
- ③ 商品・サービス 6
- ④ 取引先・取引条件 7
- ⑤ 必要な資金 8
- ⑥ 調達の方法 9
- ⑦ 事業の見通し 10

III お金を借りるために今からやるべきこと 11

IV 創業時に使える主な融資制度 13

(巻末)創業計画書



I

創業計画策定のポイント

創業計画策定のポイントは次のとおりです。

1 創業準備のチェックポイント

創業動機は明確ですか

創業する事業について
経験や知識はありますか

事業を継続していく
自信はありますか

家族の理解はありますか

創業場所は決まっていますか

必要な従業員は確保できますか

セールスポイントはありますか

売上高や利益などを
予測してみましたか

自己資金は準備していますか

事業計画書として
まとめてみましたか

準備は完了
創業に向けてスタートしましょう

2 販売計画

①だれが	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にするのか明確にします。
③何を	顧客層や立地条件などによって、どのようなサービスをするのか決めます。
④どのように	どのようにサービスを提供するのか検討します。
⑤どこで	顧客層にマッチした立地を選びます。
⑥販売条件は	現金なのか、カード決済を可能に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。

3 仕入計画

①何を	提供するサービスに合った材料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材料を安定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。計画的な仕入が重要です。

4 資金計画（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、機械、備品、車両など	万円	自己資金	万円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入	万円
			日本公庫からの借入	万円
運転資金	材料や商品の仕入、経費支払資金など	万円	他の金融機関等からの借入	万円
合計		万円	合計	万円

5 売上予測

〈算式〉

客単価

×

椅子数

×

回転数

（例）美容椅子2台、1日1台当たり回転数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

6 収支計画（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

7 返済計画

（返済財源） 返済財源＝減価償却費＋当期利益

（収支見込） 収支見込＝返済財源－借入金返済元金－家計費（個人企業の場合）



1 創業動機

- ☐ 創業は思いつきではなく、以前から考えていたことですか？
- ☐ 創業することによって実現したいことは明確になっていますか？
- ☐ 経営者になるためのスキルは十分身につけていますか？
- ☐ 創業することに対して家族や周囲の理解はありますか？
- ☐ 創業の準備が整っていないのに、良い物件が見つかったという理由だけで物件の契約をしていませんか？

よくあるのが、「これ以上の物件はもう出ない」と思い込み、時期尚早に物件の賃貸借契約を結んでしまうケースです。資金調達の準備（特に金融機関からの借入が決定していること）が整ってから本契約を結ぶことをおすすめします。

よくあるケース

創 業 計 画 書		年
1 創業の動機（創業されるのは、どのような目的、動機からですか。）		
・創業するのが昔からの夢だった。		
・常連のお客様から、独立をすすめられた。		
・〇〇駅の近くに、良い物件が見つかった。		

「お客様から独立をすすめられた」では、主体性がなく、創業動機が弱い感じがします。

修正例

創 業 計 画 書		お名前
1 創業の動機（創業されるのは、どのような目的、動機からですか。）		
・勤務当初から自分の店を持つことが夢で、12年の勤務経験で技術や経営ノウハウを身に付けることができた。		
・現勤務先で固定客がついてきた。美容師の資格を持つ妻とともに店を持つことにした。		
・現勤務先とは違う自分なりの経営方針（適正価格で、髪を傷めない施術中心）で経営したいため。		
・〇〇駅の近くに良い物件が見つかった（ショッピングセンターへの通り道に面したビル）。		

創業への準備度合い、支援者の協力、経営方針、立地選定理由などを具体的に記載しましょう。



2 事業経験

- ☐ 美容師としての勤務経験は十分ですか？
- ☐ 勤務時代に任されていたこと（担当業務、役職等）や実績（担当顧客数、自らの売上、コンクール入選有無等）をきちんと答えられますか？
- ☐ 短い年数で勤務先を複数回変えている場合、その理由を説明できますか？
- ☐ 過去に事業を経営し、既にその事業をやめている場合、廃業理由を説明できますか？

豊富な勤務経験があれば事業の成功確率は高まるはずですが、また、普段から、勤務時代に取り組んだことを記録（記憶）し、自らのセールスポイントを客観的に説明できるようにしておきましょう。

よくあるケース

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても）	
年 月	内 容
平成〇年〇月	〇〇美容専門学校卒業
平成〇年〇月～	美容室△△に4年勤務
平成〇年〇月	ヘアサロン〇〇に8年勤務
令和〇年〇月	退職予定
過去 事業 経 験	☒ 事業を経営していたことはない。 ☐ 事業を経営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ☐ 事業を経営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期：
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有（美容師免許（平成〇年〇月取得）、管理美容師資格（平成〇年〇月取得）番号等

勤務先、勤務年数のみを記載するだけでは、自分の強みを十分に伝えきれいません。

修正例

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても）	
年 月	内 容
平成〇年〇月	〇〇美容専門学校卒業
平成〇年〇月～	美容室△△に4年勤務（若手美容師対象のコンクールで入賞）
平成〇年〇月～	ヘアサロン〇〇に8年勤務
	→平成〇年〇月からは〇〇店の店長として従事（給与30万円）
	人材育成や店舗運営を任せられ、店長就任1年目で売上を10%増加させることができた。
令和〇年〇月	退職予定（退職金80万円）
過去 事業 経 験	☒ 事業を経営していたことはない。 ☐ 事業を経営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容： ☐ 事業を経営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期：
取 得 資 格	☐ 特になし ☒ 有（美容師免許（平成〇年〇月取得）、管理美容師資格（平成〇年〇月取得）番号等

勤務時の役職、待遇、実績等を具体的に記載することにより自分の実力を客観的に伝えることができます。



3 商品・サービス

- ☐ 技術面、接客面のセールスポイントは何ですか？
- ☐ それ以外のセールスポイントはありますか？
- ☐ 他店ではなく、あなたのお店を選んでもらえる理由を説明できますか？
- ☐ お店のコンセプトに合ったサービスを提供できますか？

よくあるセールスポイントが「アットホームな雰囲気の店」といった漠然としたものです。どういうコンセプトに基づいて、どんなイメージの内外装にして、どんなサービスを提供するのかを具体的に考えておく必要があります。言葉で表現しづらい場合は、パース（内外装のデッサン）等を用いると相手に伝わりやすくなります。

よくあるケース

3 取扱商品・サービス	
事業内容	カット、カラー、パーマ等のサービスを提供
取扱商品のサービス内容	①・カット（シャンプー、ブロー込）3,500円～（売上シェア 98%） ②・カラー（カット、シャンプー、ブロー込）8,000円～、パーマ（同左）10,000円～（売上シェア %） ③ ハアケア商品販売（シャンプー等）1,500円～（売上シェア 2%）
客単価（飲食・小売等）	6,000円 受注（販売）単価（建設・製造等） 万円 ～ 万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	26日 定休日（飲食・小売等） 火曜日 営業時間（飲食・小売等） 9:00～18:00
セールスポイント（自社の強み）	・アットホームでくつろげる店にする。 ・最新のヘアスタイルやサービスを提供する。 ・タウン誌やミニコミ誌に広告（クーポン付）を掲載し、集客に努める。
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	・現勤務先の固定客約200人が中心
競合・市場など自社を取り巻く状況	・〇〇駅近くで人通りが多い。

抽象的な表現や一時的な販売促進策の記載だけでは、セールスポイントを伝えきれいていません。

修正例

3 取扱商品・サービス	
事業内容	20～40代の女性客を中心にカット、カラー、パーマ等のサービスを提供
取扱商品のサービス内容	①・カット（シャンプー、ブロー込）3,500円～（売上シェア 98%） ②・カラー（カット、シャンプー、ブロー込）8,000円～、パーマ（同左）10,000円～（売上シェア %） ③ ハアケア商品販売（シャンプー等）1,500円～（売上シェア 2%）
客単価（飲食・小売等）	6,000円 受注（販売）単価（建設・製造等） 万円 ～ 万円
営業日数（月）（飲食・小売等）	26日 定休日（飲食・小売等） 火曜日 営業時間（飲食・小売等） 9:00～18:00
セールスポイント（自社の強み）	・顧客一人ひとりのカルテを作成。施術中の「対話」を大事にして、お客様にあった新しいスタイルを提案。 ・天然ハーブを主原料としたハアケア剤を使用し、髪が傷まない施術を心がける。 ・ハーブティの無料サービス、無料ヘッドマッサージなど、お客様に最高の「癒し」を提供
販売ターゲット・販売戦略（集客方法）	・現勤務先の固定客約200人を中心に、口コミなどで顧客層を広げる。
競合・市場など自社を取り巻く状況	・〇〇駅近くで人通りが多く、ショッピングセンターへの通り道に面したビル1階 ・人通りが多いため、新規客を獲得しやすい。

自店の売りを具体的にかつ分かりやすく記載し、お店のイメージが湧くようにしましょう。

1 創業動機

2 事業経験

3 商品・サービス

4 取引先・取引条件

5 必要な資金

6 調達の方法

7 事業の見通し

4 取引先・取引条件

- ☐ 顧客ターゲットを明確にしていますか？
- ☐ 現在、あなたが担当している顧客のうち、何人ぐらいが見込み客になりそうですか？
- ☐ 出店予定地近くの住民の特性やライフスタイルを把握していますか？
- ☐ 出店予定地は新規客（顧客ターゲット）を獲得しやすい場所にありますか？
- ☐ 仕入先は信頼できる業者ですか？
- ☐ 必要な従業員は確保できますか？

お店に来てもらいたい顧客ターゲットを具体的にイメージし、立地、内外装設備、什器・備品、サービスメニュー等を考えておく必要があります。

(例) 30代OLで比較的金に余裕のある層をターゲットとする場合、駅前の利便性の高いテナントで、落ち着いた内外装と照明で高級感を出し、ヘッドスパやエステを商品メニューに加えるなど。

よくあるケース

販売先に「一般個人」と記載するだけでは、見込み客や新規客の獲得のイメージが湧きません。

5 取引先・取引関係等

フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件		
一般個人		100 %	%	% 日	即金	日	日回収
		%	%	% 日	日	日	日回収
ほか	社	%	%	% 日	日	日	日回収
△△ショウジ（カ） △△商事（株）	〇〇区〇〇	50 %	100 %	% 日	未	日	翌月末 日支払
（カ）××ハンバイ （株）××販売	〇〇区〇〇	50 %	100 %	% 日	未	日	翌月末 日支払
ほか	社	%	%	% 日	日	日	日支払

現勤務先での固定客数や新規客の獲得のイメージなどを周辺環境も交えて記載しましょう。

修正例

5 取引先・取引関係等

フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	シェア	の割合	手形のサイト	回収・支払の条件		
一般個人（現勤務先での固定客約200人）	駅近で人通りも多く、 新規客を獲得しやすい	100 %	%	% 日	即金	日	日回収
		%	%	% 日	日	日	日回収
ほか	社	%	%	% 日	日	日	日回収
△△ショウジ（カ） △△商事（株）	〇〇区〇〇、 現勤務先の仕入先	50 %	100 %	% 日	未	日	翌月末 日支払
（カ）××ハンバイ （株）××販売	〇〇区〇〇、 現勤務先の仕入先	50 %	100 %	% 日	未	日	翌月末 日支払
ほか		%	%	% 日	日	日	日支払

仕入先との関係も記載するとさらにベターです。



5 必要な資金

- ☐ 出店予定地の家賃・保証金は、周辺相場と比べて妥当な水準ですか？
- ☐ 美容室の内外装工事の実績がある工事業者を知っていますか？
- ☐ 2社以上から見積書を取って、工事価格の妥当性や相場観をつかんでいますか？
- ☐ 出店場所や内外装、美容椅子等のグレードは調達できる金額（自己資金や借入金等）を算段した上で決めていますか？
- ☐ 創業時の広告宣伝費や人材募集費等の運転資金、事業開始後の運転資金（半年程度の赤字補てん資金等）の準備は大丈夫ですか？
- ☐ 居抜き物件の場合、譲渡してもらう造作・設備の価格の内訳や価格の妥当性を確認していますか？

立地（家賃水準）や内外装のグレード（価格）に応じて、売上の見込み額が大きく変わってきます。目指すべき事業規模や調達できる金額をにらみながら、出店予定地の選定や設備内容を吟味していく必要があります。

居抜き物件を探されている方は、譲渡価格の妥当性を検証し、前オーナーがどんな理由で店を閉めたかを確認してください。閉店の理由が立地的な問題だった場合は注意が必要です。

8 必要な資金と調達方法		
必要な資金		金額
設備資金	店舗、工場、機械、車両など (内訳)	870万円
	・店舗内外装工事(設備工事含む)	〇〇社 600
	・セット椅子 3台	〇〇社 30
	・シャンプー台 2台	〇〇社 40
	・什器、備品類	〇〇社 100
	・保証金	〇〇社 100
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	130万円
	・消耗品等仕入	30
	・広告費等諸経費支払	100
合 計		1,000万円

創業後は、思ったように売上が上がらないこともあります。赤字の期間も資金が不足しないように運転資金に余裕を持たせておきましょう。



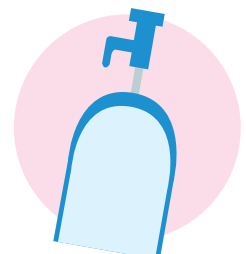
6 調達の方法

- ☐ 自己資金はコツコツと貯めていますか？
- ☐ 自己資金の蓄積過程は通帳などで確認できますか？
- ☐ 創業資金を借入する場合、どこに相談に行けばよいか知っていますか？
- ☐ 借入するための条件や借入金額の相場観を知っていますか？
- ☐ 自己資金が少なく借入依存の計画になっていませんか？

自己資金の割合が高ければ高いほど、借入金額が少なくてすむため、創業後の月々の返済が楽になります。また、自己資金に余裕があれば、創業後の不測の事態（赤字が長期化する等）に備えることができます。無理のない範囲での投資と借入が健全経営の第一歩です。

調達の方法	金 額
自己資金	300万円
親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 元金7万円×72回(年0.0%)	500万円
他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	200万円
〇〇信用金庫(元金3万円×67回(年0.0%))	200
合 計	1,000 万円

創業に向けてコツコツ貯めていることが、創業準備の表れとなります。





7 事業の見通し

- ☐ 予想売上高の根拠を示すことはできますか？
- ☐ 予想売上高は過大になっていませんか？
- ☐ 予想経費は過小になっていませんか？
- ☐ 無理なく借入の返済ができる計画ですか？
- ☐ 利益が少ない場合、補てんでできる財源（預金、家族収入等）はありますか？

予想通りの売上高が見込めないケースを想定し、手堅い収支計画を立てる必要があります。「売上高は低め」「経費は多め」といった具合に試算し、それでも経営が成り立つような収支計画であれば万全です。

9 事業の見通し（月平均）			
	創業当初	1年後 又は軌道に乗った後（年 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	95 万円	142 万円	<創業当初> ①売上高 平均単価 6,000 円 × 3 台 × 2 回転 × 26 日 = 93 万円 ヘアケア商品販売 月 2 万円 ②原価率 15%（勤務時の経験から） ③経費 人件費 専従者 1 人（妻）10 万円 家賃 10 万円 支払利息 500 万円 × 年 0.0% ÷ 12 カ月 = 0 万円 200 万円 × 年 0.0% ÷ 12 カ月 = 0 万円 計 2 万円 その他光熱費、消耗品費等 20 万円 <軌道に乗った後> ① 2 回転 → 3 回転（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費 アシスタント 1 人増 15 万円増、その他諸経費 10 万円増
売上原価 ② （仕入高）	15 万円	22 万円	
経費	人件費（注）	10 万円	
	家賃	10 万円	
	支払利息	2 万円	
	その他	20 万円	
合計 ③	42 万円	67 万円	
利益 ① - ② - ③	38 万円	53 万円	（注）個人営業の場合、事業主分は含めません。

創業後、意外と経費がかかったという声がよく聞かれます。勤務時から何にどれぐらいの経費がかかるのかを把握しておく必要があります。





お金を借りるために 今からやるべきこと

創業予定者



金融機関から安心して融資を受けられるように、今からしっかり経験を積み、自己資金を準備しつつ、公共料金などの諸支払いは、しっかり行っていくます！

ご相談

ご融資

日本政策金融公庫

全国 152 支店で、随時、創業相談を受付しています。



実現可能な事業計画かどうか、きちんとお金の管理ができる方なのかどうかなどが審査のポイントになります。

金融機関からお金を借りるために今から次の**3つの点**を押さえておきましょう。

1

勤務経験

一概に何年以上の勤務経験がないとダメというわけではありませんが、技術力や店舗運営についてのノウハウを十分習得しておく必要があります。また、勤務年数だけでなく、どのような実績を残したのかもポイントです。例えば、勤務時の日々の個人の売上などをメモしておく目に見える形で実績を残すことができます。こうした資料は借入申込時にきっと役に立つはずです。



2

自己資金

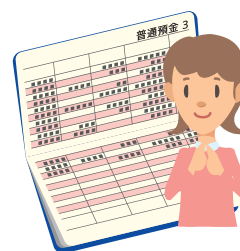
創業を思い立った日からコツコツと貯蓄を始める努力が大切です。また、資金を管理できることも経営者として求められる能力の一つです。創業意欲を目に見える形で残すという意味合いもあります。金融機関はそうした努力を評価しています。一攫千金で得た資金や第三者から融通してもらった資金だけでは計画性が高いとは思われません。少しずつでもお金を貯めていく習慣を身に付けていきましょう。



3

諸支払い

日本公庫では、ご返済をきちんとしてもらえるかどうかの判断材料の一つとして、公共料金、家賃、住宅ローン等の日頃のお支払い状況を確認させていただいています。お支払いが遅れていると信用力は低下してしまいます。創業を思い立った日から、経営者としての自覚を持ち、お金に対してシビアになる必要があります。公共料金等のお支払いは通帳からの引き落としにして、記帳した通帳を大切に保管しておいてください。こうしておけば、目に見える形で信用力を示すことができます。



IV

創業時に使える 主な融資制度

生活衛生新企業育成資金

ご利用いただける方	生活衛生関係の事業を創業する方または創業後おおむね 7 年以内の方	
資金のお使いみち	振興計画認定組合の組合員の方	左記以外の方 ^(注 1)
	設備資金および運転資金	設備資金
融資限度額 ^(注 2)	振興事業貸付の融資限度額 設備資金 1 億 5,000 万円 運転資金 5,700 万円	一般貸付の融資限度額 設備資金 7,200 万円
ご返済期間	設備資金 20 年以内 運転資金 10 年以内 ＜うち据置期間 5 年以内＞	設備資金 20 年以内 ＜うち据置期間 5 年以内＞
利率（年） ^(注 3)	○設備資金 ^(注 4) 基準利率、特別利率 A、特別利率 B、 特別利率 C ○運転資金 ^{(注 4) (注 5)} 基準利率、特別利率 A、特別利率 B、 特別利率 C	○設備資金 基準利率、特別利率 A、特別利率 B、 特別利率 C

(注 1) 新たに営もうとする事業について、適正な事業計画を策定しており、当該計画を遂行する能力が十分であると認められる方 (※)
(※) 創業計画書のご提出等をいただき、事業計画の内容を確認させていただきます。

(注 2) 美容業の方にご利用いただく場合の融資限度額です。

(注 3) 1. 次のいずれかに該当する方は、特別利率 A の利率が適用されます (土地に係る資金を除きます。)
(1) 女性または 35 歳未満か 55 歳以上の方
(2) U ターン等により地方 (※) で創業する方
(※) 「地方」とは、「東京都、神奈川県、埼玉県および千葉県 (過疎地域を除きます。)」以外の地域をいいます。

(3) 産業競争力強化法に規定される認定特定創業支援等事業を受けて創業する方
(4) 地域おこし協力隊の任期 2 年目以降の方または任期終了後 1 年以内の方で、同隊として活動した地域において創業する方
(5) 外国人起業活動促進事業における特定外国人起業家の方

2. 次のいずれかに該当する方は、特別利率 B の利率が適用されます。
(1) 「起業支援金」の交付決定を受けて創業する方
(2) 都市 (※ 1) から U ターン等により過疎地域 (※ 2) で創業する方
(※ 1) 「都市」とは、「東京都、神奈川県、埼玉県および千葉県 (過疎地域を除きます。)」をいいます。
(※ 2) 「過疎地域」とは、「過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法」に定める過疎地域をいいます。

(3) 産業競争力強化法に規定される認定特定創業支援等事業を受けて創業する方であって、女性または 35 歳未満の方
(4) 地域おこし協力隊の任期 2 年目以降の方または任期終了後 1 年以内の方で、同隊として活動した過疎地域 (※) において創業する方
(※) 「過疎地域」とは、「過疎地域の持続的発展の支援に関する特別措置法」に定める過疎地域をいいます。
(5) 日本ベンチャーキャピタル協会の会員 (賛助会員を除きます。) 等または中小企業基盤整備機構もしくは産業革新投資機構が出資する投資事業有限責任組合等から出資を受けている方 (見込まれる方を含みます。)

3. 技術・ノウハウ等に新規性がみられる方は、基準利率、特別利率 A、特別利率 B、特別利率 C の利率が適用されます (土地に係る資金を除きます。)
4. 「起業支援金」および「移住支援金」の交付決定を受けて創業する方は、特別利率 C の利率が適用されます (土地に係る資金を除きます。)
5. 振興事業特定施設設備に該当する設備資金は、特別利率 C の利率が適用されます。

(注 4) 振興事業を行うための設備資金および運転資金であって、生活衛生同業組合等から一定の会計書類を準備していることの確認および事業計画の確認を受けた場合は、適用される利率から 0.15% 引下げた利率 (生産性向上に資する計画に基づく取組みを行う方が必要とする資金は、適用される利率から 0.30% 引下げた利率) でご利用いただけます (一部ご利用いただけない場合がございます。)

(※) ご利用にあたっては、「振興事業促進支援融資制度に係る事業計画書 (生産性向上に資する計画に基づく取組みを行う方が必要とする資金の場合は、裏面の「生産性向上に係る事業計画書」を含みます。)」の写しが必要となります。

(注 5) 標準営業約款に登録している方は、特別利率 A の利率が適用されます (都道府県生活衛生営業指導センターの理事長が発行する「標準営業約款登録営業業者であることの証明書」が必要となります。)

* ご利用にあたっては、振興計画認定組合の組合員の方は、振興計画認定組合の長 (組合の長から委任を受けた支部長および理事を含みます。) が発行する「振興事業に係る資金証明書」等、それ以外の方は都道府県知事の「推せん書」 (設備資金の申込金額が 500 万円以下の場合は不要です。) が必要となります。

* 振興計画認定組合の組合員の方で、生活衛生同業組合を脱退された場合は、適用されている特別な利率を通常適用する利率に変更させていただくことがございます。

* お使いみち、ご返済期間または担保の有無などによって異なる利率が適用されます。

* 審査の結果、お客さまのご希望に沿えない場合がございます。

経営者保証免除特例制度

新たに事業を始める方または税務申告を2期終えていない方など、一定の要件を満たす方にご利用いただける特例制度です。

① 担保・保証

ご融資にあたり、経営者の保証が免除されます。
担保の提供の有無は、お申込みの際に選択いただけます。

② 利率（年）

適用する融資制度に定める利率に0.2%上乗せとなります（※）。

③ その他の融資条件

各融資制度に定める条件が適用されます。

（※）「新たに事業を始める方または税務申告を2期終えていない方」
にご利用いただく場合の上乗せ利率です。本特例制度の他の要件に
も該当する方は、異なる利率が適用される場合がございます。
詳しくは右の二次元コードからご確認ください。

経営者保証免除特例制度



お申込み手続き（生活衛生新企業育成資金）

生活衛生同業組合に 加入する場合

生活衛生同業組合から
「振興事業に係る資金証明書」
を交付してもらいます。

生活衛生同業組合とは、業種ごとに都道府県単位で組織された同業者団体で、創業計画の策定や営業に関するアドバイスなど組合員をサポートしています。

* 組合費が発生します。



創業者

生活衛生同業組合に 加入しない場合

生活衛生営業指導センター
または都道府県から
「推せん書」(注)
を交付してもらいます。

(注) お申込金額が500万円以下の場合、
「推せん書」は不要です。

生活衛生営業指導センターとは、各都道府県に1つずつ設置された公益財団法人で、衛生水準の向上や健全経営のための相談、情報提供などを行っています。

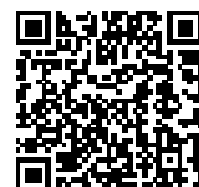
お申込み

日本政策金融公庫

お申込み

お手続きの流れ

お申込み手続きの流れについて詳しく知りたい方は、
右の二次元コードからご確認ください。



〔令和 年 月 日作成〕

1 創業の動機（創業されるのは、どのような目的、動機からですか。）

年 月	内 容

過 事 業 の 経 験	☐ 事業を経営していたことはない。		
	☐ 事業を経営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（事業内容：　　　　　）		
	☐ 事業を経営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（やめた時期：　　　年　　月）		
取 得 資 格	☐ 特になし ☐ 有（　　　　　　　　　　　番号等）		
許認可（許可・届出等）	☐ 特になし ☐ 有（　　　　　　　　　　　）	☐ 申請中	
知 的 財 産 権 等	☐ 特になし ☐ 有（　　　　　　　　　　　）	☐ 申請中 ☐ 登録済	

事業内容					
取扱商品の ・サービスの の内容	①	(売上シェア %)			
	②	(売上シェア %)			
	③	(売上シェア %)			
客単価 (飲食・小売等)	円	受注 (販売) 単価 (建設・製造等)	万円 ～ 万円		
営業日数 (月) (飲食・小売等)	日	定休日 (飲食・小売等)		営業時間 (飲食・小売等)	～
セールスポイント (自社の強み)					
販売ターゲット・ 販売戦略 (集客方法)					
競合・市場など 自社を取り巻く状況					

常勤役員の人 数 (法人の方のみ)	人	従業員数 (3ヵ月以上継続雇用者※)	人	(うち家族従業員)	人
				(うちパート従業員)	人

5 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名	所在地等（市区町村）	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち手形割合 手形のサイト	回収・支払の条件
販売先			%	%	% 日	日 日回収
			%	%	% 日	日 日回収
	ほか 社		%	%	% 日	日 日回収
仕入先			%	%	% 日	日 日支払
			%	%	% 日	日 日支払
	ほか 社		%	%	% 日	日 日支払
外注先			%	%	% 日	日 日支払
	ほか 社		%	%	% 日	日 日支払
人件費の支払	日	日支払（ボーナスの支給月			月、	月）

☆ この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。
☆ なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
☆ 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。
☆ この書類に代えて、お客さまご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関連企業①	企業名		関連企業②	企業名	
	代表者名			代表者名	
	所在地			所在地	
	業種			業種	

7 お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円
	☐ 事業 ☐ 住宅 ☐ 車 ☐ 教育 ☐ カード ☐ その他	万円	万円

8 必要な資金と調達方法

必要な資金		見積先	金 額	調達の方法	金 額
設備資金	店舗、工場、機械、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
				日本政策金融公庫 国民生活事業 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

9 事業の見通し（月平均）

		創業当初	1年後又は 軌道に乗った後 （ 年 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		万円	万円	
売上原価② （仕入高）		万円	万円	
経費	人件費（注）	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	（注）個人営業の場合、事業主分は含めません。

10 自由記述欄（アピールポイント、事業を行ううえでの悩み、希望するアドバイス等）

これまでのご経験や事業内容の詳細が分かる計画書など、参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください。
（日本政策金融公庫 国民生活事業）

ホームページ

<https://www.jfc.go.jp/>



事業資金相談ダイヤル



0120-154-505

(受付時間: 平日 9 時～19 時(国民生活事業))

※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

最寄りの支店