



新たに飲食業を
始めるみなさまへ

創業の 手引^{プラス}+

(令和5年8月)



日本政策金融公庫
国民生活事業



Content

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	飲食業の知っておきたい基礎知識	11
1	業態ごとのコスト配分	11
2	原価率・人件費率の目安	12
3	店舗の外装、看板等	13
4	店舗の階数	14
IV	お金を借りるために今からやるべきこと	15
V	創業時に使える主な融資制度	17
	(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
経験や知識がありますか

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	どのような販売方法と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	売れ筋商品や販売戦略に沿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 × 席数 × 回転数

(例) 客単価〔(昼) 800 円 (夜) 3,500 円〕／ 30 席／回転数〔(昼) 2 回転 (夜) 0.6 回転〕／ 25 日稼働
 売上予測 (1ヵ月) = [(800 円 × 30 席 × 2 回転) + (3,500 円 × 30 席 × 0.6 回転)] × 25 日
 = 277 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

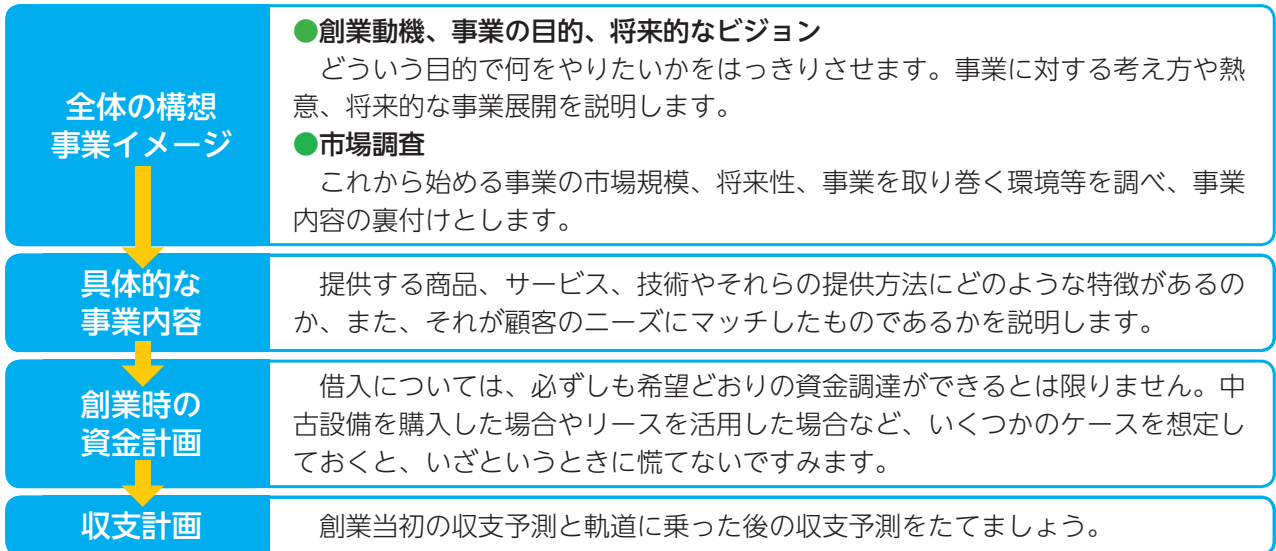
(返済財源) 返済財源 = 減価償却費 + 当期利益

(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)

II

創業準備の チェックポイント

創業計画書は、金融機関等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どうかを確認する意味で必要となってきます。



日本政策金融公庫の創業計画書

創業計画書		(令和 年 月 日作成)	
1 創業の動機 (創業されるのは、どのような理由で?)			
創業動機		公庫処理欄	
2 経営者の経歴等 (経歴については、活動の経緯等についても記載してください。)			
事業経験		公庫処理欄	
3 取扱商品・サービス			
商品・サービス		公庫処理欄	
4 取引先・取引関係等			
取引先・取引条件		公庫処理欄	
5 必要資金と調達方法			
必要資金		調達の仕方	
6 事業の見通し (月平均)			
事業の見通し		公庫処理欄	
7 自由記述欄 (アポイントメント、事業を行ううえでの悩み、希望するアドバイス等)			

創業計画書の詳細は、創業準備のチェックポイントを参照してください。



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。）		
・自分の店を持つことが夢で、8年の勤務経験で技術やノウハウを身につけることができた。 ・現在の勤務先で、自分の料理や接客サービスを気に入ってくれる常連客が増えてきた。 ・〇〇駅の近くに良い物件が見つかった（人通りが多い繁華街に面した1階店舗）。 ・自分の故郷（〇〇県）の食材や酒を使ったご当地料理をコンセプトとした店を経営したい。		

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。



3 商品・サービス

- ☐ 商品・サービスのセールスポイントは何ですか？
- ☐ 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商品・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お店」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、どんな商品・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）、提供する料理の写真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		
取扱商品・サービスの内	① 昼 日替わりランチ（4種類／ドリンク・デザート付）900 円 ② 夜 一品料理 350 円～1,000 円、ドリンク 400 円～1,000 円 客単価 3,500 円 ③	（売上シェア 18 %） （売上シェア 82 %） （売上シェア %）
セールスポイント	・アットホームでくつろげる店にする。 ・新しいアイデアを盛り込んだ創作料理を提供する。 ・インターネットを活用して集客する。	公庫処理欄
販売ターゲット・販売戦略	・30～40 代の〇〇駅周辺の会社員がメインターゲット	
競合・市場など企業を取り巻く状況	・商業ビルが立ち並び繁華街。 ・居酒屋が多い。	

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ていません。

修正例

3 取扱商品・サービス		
取扱商品・サービスの内	① 昼 日替わりランチ（4種／ドリンク、デザート付）客単価 900 円 ② 夜 一品料理（350 円～1,000 円）、ドリンク（400 円～1,000 円）客単価 3,500 円 ③	（売上シェア 18 %） （売上シェア 82 %） （売上シェア %）
セールスポイント	・温かみのある内装や照明、掘ごたつの座敷席など、落ち着いた雰囲気を演出 ・旬の食材を使った創作料理を月替わりで提供し、プレミアムな娯楽も安価で提供 ・飲食店情報サイトや SNS を活用した集客を実践し、来店客のリピーター化に注力する。	公庫処理欄
販売ターゲット・販売戦略	・30～40 代の〇〇駅周辺の会社員がメインターゲット	
競合・市場など企業を取り巻く状況	・商業ビルが立ち並び繁華街。周辺にセレクトショップ等もあり、人通りは多い。 ・居酒屋が多いが、落ち着いた雰囲気の店舗は少ない。	

自店の売りを具体的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。



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？
- ☐ 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、商品・サービス（メニュー）等を考える必要があります。

（例）サラリーマンをターゲットとする場合、オフィスビル街と駅を結ぶ経路にある繁華街で、多人数にも対応できる席の配置、タイムサービスや飲み放題メニューを設けるなど

よくあるケース

4 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	掛取引 の割合	回収・支払の条件	
仕入先	一般個人 ()	100 %	%	即金 日	日回収
	()	%	%	日	日回収
	ほか 社	%	%	日	日回収
	△△サケテン(カ) △△酒店(株) (〇〇区〇〇)	50 %	100 %	末 日 翌月末	日支払
	(カ)××ショクシン (株)××食品 (〇〇区〇〇)	50 %	100 %	末 日 翌月末	日支払
	ほか 社	%	%	日	日支払

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。

修正例

4 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	掛取引 の割合	支払の条件	
販売先	一般個人 (〇〇駅周辺の会社員、学生) ()	100 %	%	即金 日	日回収
	()	%	%	日	日回収
	ほか 社	%	%	日	日回収
仕入先	△△サケテン(カ) △△酒店(株) (〇〇区〇〇、地元の知人が経営している酒店)	50 %	100 %	末 日 翌月末	日支払
	(カ)××ショクシン (株)××食品 (〇〇区〇〇、現勤務先の仕入先)	50 %	100 %	末 日 翌月末	日支払
	ほか 社	%	%	日	日支払

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。

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？
- ☐ 飲食店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、厨房機器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。

7 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)	770 万円
	・ 店舗内外装工事	〇〇社 400
	・ 厨房機器	〇×社 150
	・ 什器、備品類	△△社 100
	・ 保証金	120
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	230 万円
	・ 仕入	90
	・ 広告費等諸経費支払	140
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。



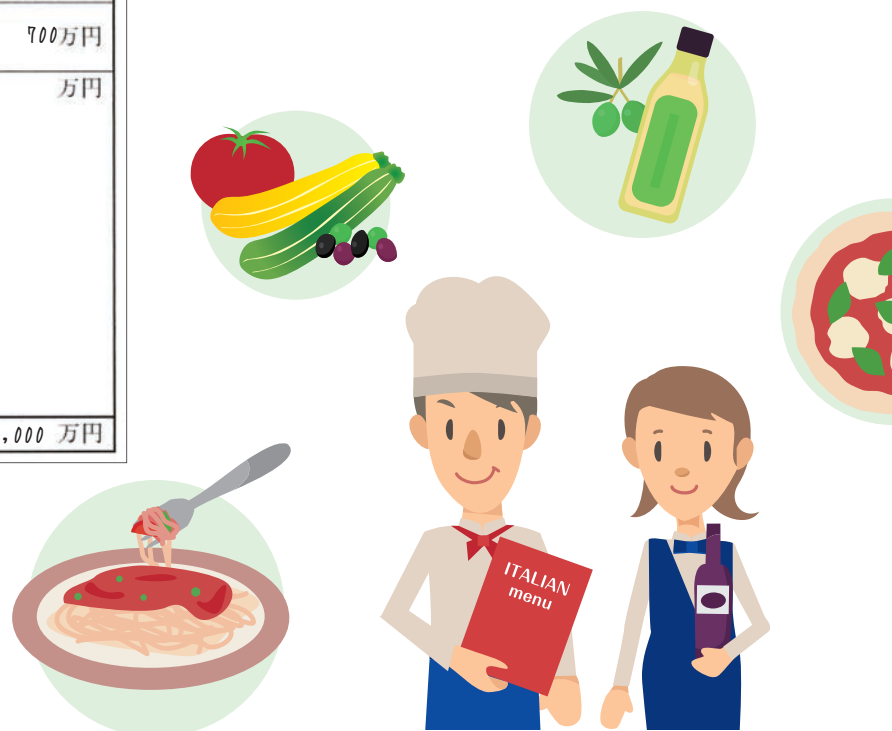
6 調達の方法

- ☐ 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 10 万円×70 回 (年0.0%)	700万円
他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
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。

8 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	256 万円	332 万円	<創業当初> ①売上高（日曜定休） 昼（月～土）900 円×25 席×0.8 回転×26 日＝46 万円 夜（月～木）3,500 円×25 席×0.8 回転×18 日＝126 万円 （金、土）3,500 円×25 席×1.2 回転×8 日＝84 万円 ②原価率 35%（勤務時の経験から） ③経費 人件費 従業員1人20 万円、専従者1人（妻）10 万円 アルバイト4人 時給800 円×14 時間/日×26 日＝30 万円 家賃 20 万円 支払利息 700 万円×年0.0%÷12 カ月＝2 万円 その他光熱費、広告宣伝費等 50 万円 <軌道に乗った後> ①創業時の1.3 倍（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費 従業員1人増 18 万円増、その他諸経費 10 万円増
売上原価 ② （仕入高）	90 万円	119 万円	
経費	人件費（注）	60 万円	
	家賃	20 万円	
	支払利息	2 万円	
	その他	50 万円	
合計 ③	132 万円	160 万円	
利益 ①－②－③	34 万円	55 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。

Ⅲ

飲食業の 知っておきたい基礎知識

1 業態ごとのコスト配分

飲食店は業態ごとに様々なコスト配分が考えられます。

フード重視型



- ◆フード（原材料費）にコストをかけ、サービスのコストを抑えた業態です。
- ◆食材や料理にコストをかけても、リーズナブルな値段で提供できるメリットがあります。
- ◆一方で、効率的な作業工程や少ない人数で回す工夫を考える必要があります。

例えば

バイキング

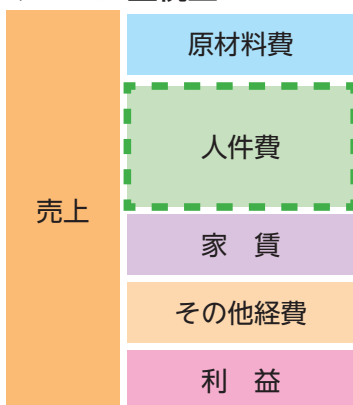


ハンバーガー



など

サービス重視型



- ◆サービス（人件費）にコストをかけ、フードのコストを抑えた業態です。
- ◆質の高い接客サービスを徹底し、店の雰囲気や居心地のよさで集客を図ります。
- ◆利益を確保できる価格設定としつつも、顧客に不満を感じさせないように留意します。

例えば

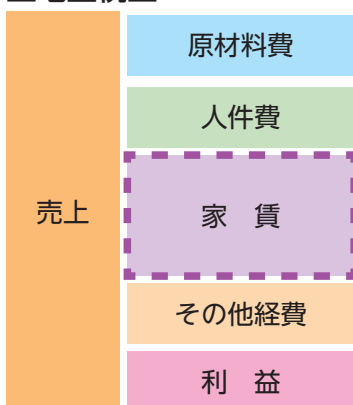
バー

スナック



など

立地重視型



- ◆立地（家賃）にコストをかけ、フード・サービスのコストをできるだけ抑えた業態です。
- ◆商品のブランド力を押し出し、立地・利便性で集客を図ります。
- ◆固定費負担が大きくなるため、資本に余裕がなければリスクが高くなります。

例えば

大手コーヒーチェーン



など

2 原価率・人件費率の目安（業種別）

収支計画を立てる際には、創業しようとしている業種の平均的な原価率、人件費率を把握しておく、収支予測が立てやすくなります。ただし、お店のコンセプトによって様々な業態が考えられるため、必ずしもデータが参考にならないケースもあります。

業種別 原価率・人件費率の目安

(%)

	すし店	一般食堂	日本料理店	酒場・ビヤホール	西洋料理店	中華料理店	料亭	そば・うどん店	喫茶店	バー・キャバレー	スナック
原価率	42	37	36	33	34	33	38	33	30	18	14
人件費率	30	34	33	34	33	36	30	37	36	38	32

※日本政策金融公庫総合研究所「小企業の経営指標調査 2019」業種別経営指標平均値（小数点第一位を四捨五入）

原価

人件費

家賃

その他
経費

の妥当性を検討しましょう

ここまでみてきたように、飲食業では、業態や業種によって様々なコスト配分が考えられます。ここで重要なことは、利益を出すためには、コスト意識を持つことが必要ということです。原価・人件費・家賃それぞれの対売上高比率の合計が利益を出すために必要な水準となっているか検討してみましょう。



3 店舗の外装、看板等

店舗外装や看板などは、お店の特徴を表現したり、伝えたりするのに有効なツールです。効果的に活用する方法を考えてみましょう。

店舗外装

「見つけてもらいやすさ」

→視認性を高めるように工夫します。そのためには、色や形などでわかりやすくアピールすると効果的です。

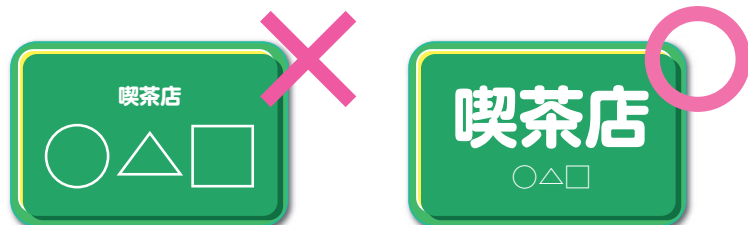


一目見て何のお店かわかるような外装が理想的です。

看板

「何の店なのか」

→業態をアピールします。



お店の名前をアピールしがちですが、それよりも「何のお店なのか」をアピールの方が効果的です。

メニュー看板

英語表記はおしゃれですが、一目見て頭に入る日本語の方が、情報発信力があります。



メニュー看板等は、見た人がすぐにイメージできるよう、わかりやすい表記を心がけましょう。

4 店舗の階数

立地が良くても、店舗の階数によっては「入りやすさ」が変わってきます。自店のコンセプトに合った物件選びが重要です。



エレベーター付きのビルの場合、目立つ看板を設置できれば集客力は高まります。

入り口が狭いなど、「入りにくい」と思わせる物件は避けたいものです。

階数	評価	ポイント
3 階	△	エレベーターがなければ避けたい
2 階	○	採光性が良ければカジュアルな店向き
1 階	◎	ほとんどの業態にとって好立地
地下 1 階	○	隠れ家的な雰囲気を演出しやすい

この表における評価は、あくまでイメージです。例えば、コンセプトが「隠れ家的なレストラン」であれば、1 階よりも地下の方が雰囲気を演出しやすいかもしれません。

IV

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、勤務時に自分が行った販売促進策などの実績をメモし記録しておく、借入申込時にきつと役に立つはずですよ。



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。





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又は創業後おおむね 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	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 7 年以内 ＜うち据置期間 2 年以内＞	設備資金 20 年以内 ＜うち据置期間 2 年以内＞
利率（年） ^(注 2)	○設備資金 ^(注 3) 基準利率、特別利率 A、特別利率 B、 特別利率 C、特別利率 D、 創業後目標達成型金利 ^(注 5) ○運転資金 ^{(注 3) (注 4)} 基準利率、特別利率 A、特別利率 B、 特別利率 C、特別利率 D、 創業後目標達成型金利 ^(注 5)	○設備資金 基準利率、特別利率 A、特別利率 B、 特別利率 C、特別利率 D、 創業後目標達成型金利 ^(注 5)

(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) 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を終了し、協力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関する告示第 2 の 5 に規定する特定外国人起業家

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. 次のいずれかに該当する方は、特別利率 D が適用されます。

(1) 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、35 歳未満の方

(2) 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から出資を受けている方 (見込まれる方を含みます。)

4. 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、特別利率 D の利率が適用されます (土地に係る資金を除きます。)

5. 「起業支援金」及び「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。)

6. 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 3) 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には、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 4) 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。)

(注 5) 創業後目標達成型金利については当公庫のホームページをご覧ください。

* 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」 (借入申込金額が 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あります。

* 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。

無担保・無保証人制度

新創業融資制度

1 ご利用いただける方

新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方

2 自己資金の要件

新たに事業を始める方、または事業開始後税務申告を1期終えていない方は、「創業時において創業資金総額の10分の1以上の自己資金を確認できること」等の一定の要件に該当することが必要です。

3 融資限度額

3,000万円

(うち運転資金 1,500万円)

4 ご返済期間

各種融資制度で定めるご返済期間以内

5 利率(年)

ご利用いただく各種融資制度に応じて異なる利率が適用されます。

お申し込み手続き(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」(注1)
を交付してもらいます。

(注1) 振興計画の認定を受けている生活衛生同業
組合が発行できます。

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、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。

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2)
を交付してもらいます。

(注2) 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。



創業計画書

[令和 年 月 日作成]

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。）

	公庫処理欄

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記載してください。）

年 月	内 容	公庫処理欄
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： 年 月 ）	
取得資格	☐ 特になし ☐ 有（ 番号等 ）	
知的財産権等	☐ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）	

3 取扱商品・サービス

取扱商品・サービスの 内 容	①	（売上シェア %）
	②	（売上シェア %）
	③	（売上シェア %）
セールスポイント		公庫処理欄
販売ターゲット・ 販 売 戦 略		
競合・市場など 企業を取り巻く状況		

4 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	掛取引 の割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
販売先	（ ）	%	%	日 日回収	
	（ ）	%	%	日 日回収	
	ほか 社	%	%	日 日回収	
仕入先	（ ）	%	%	日 日支払	
	（ ）	%	%	日 日支払	
	ほか 社	%	%	日 日支払	
外注先	（ ）	%	%	日 日支払	
	ほか 社	%	%	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。

5 従業員

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

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

6 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

7 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

8 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	
	家賃	万円	
	支払利息	万円	
	その他	万円	
	合計 ③	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。

9 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/>



最寄りの支店

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。