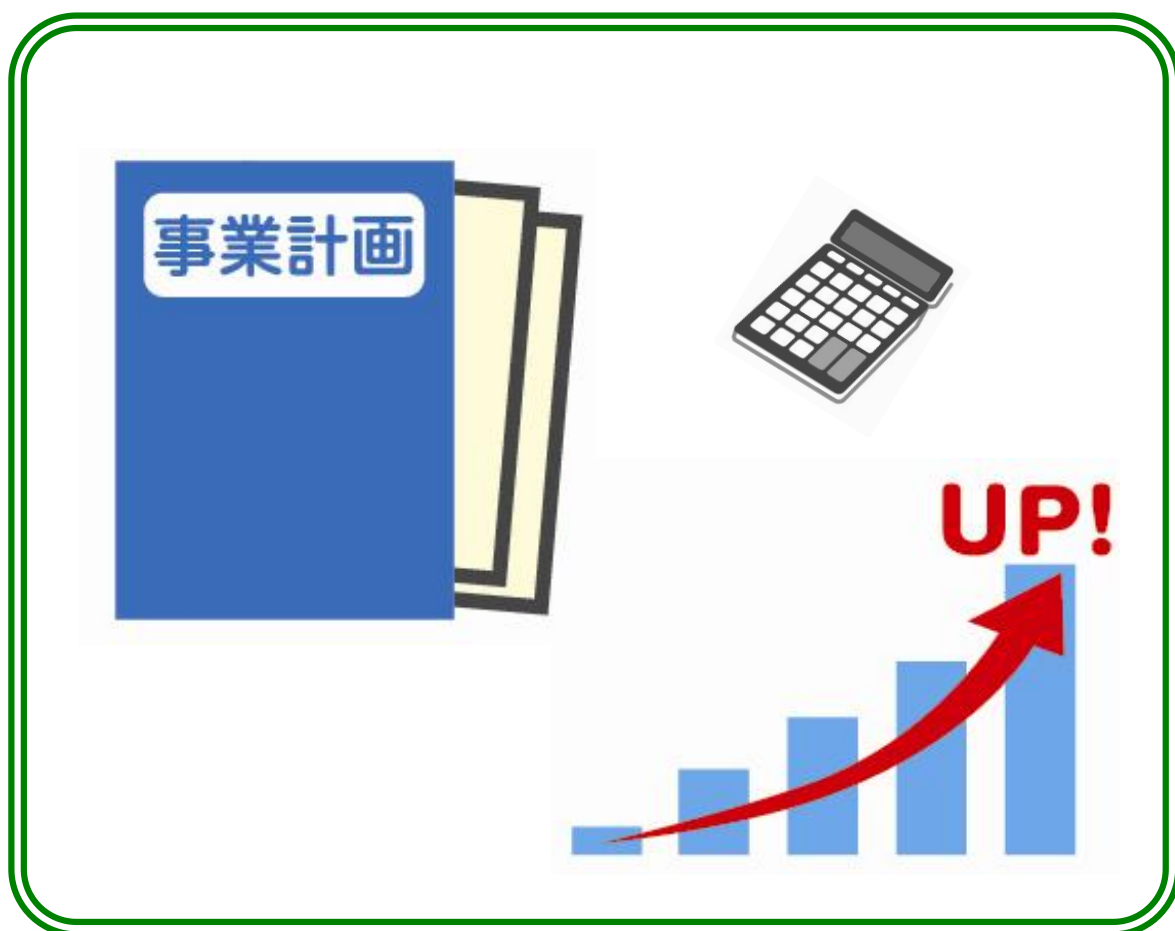


新たに**美容業**を始めるみなさまへ

創業の手引^{プラス}+

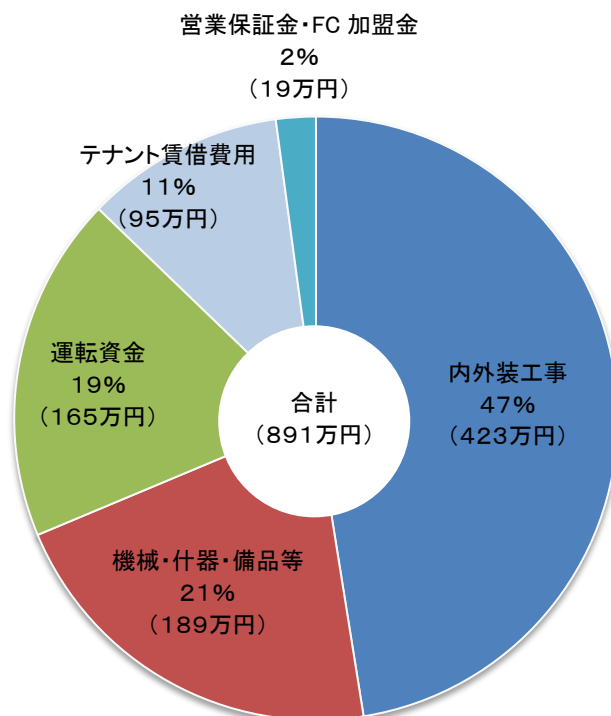


日本政策金融公庫

国民生活事業

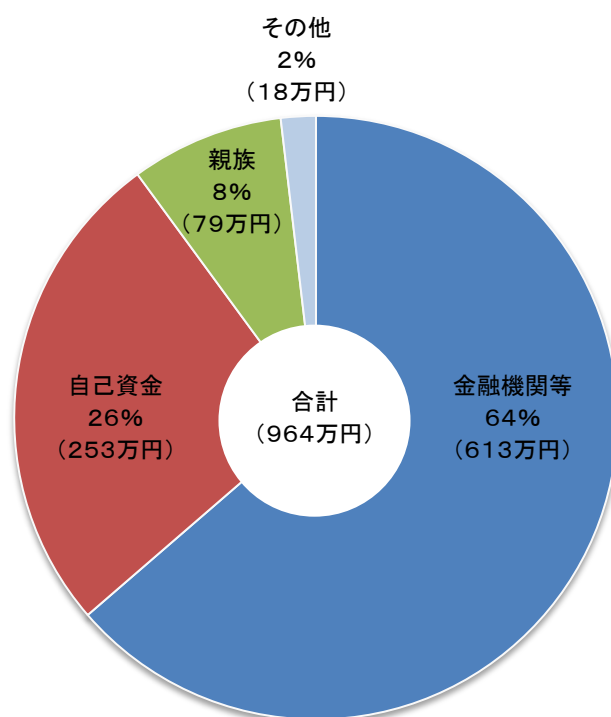
<http://www.jfc.go.jp/>

サロン開設費用の内訳(不動産を購入した企業を除く。)



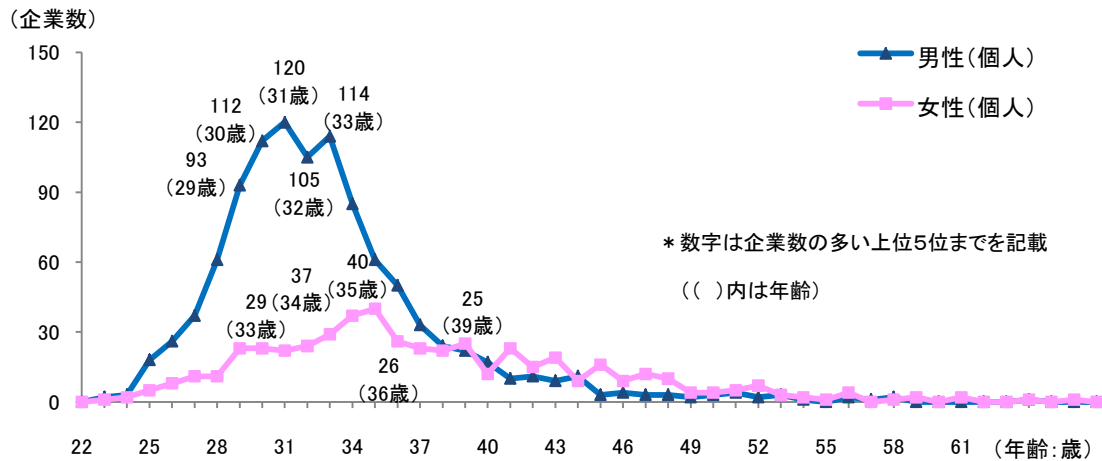
※日本政策金融公庫「2012年度新規開業実態調査」再編・加工

サロン開設資金の調達先(不動産を購入した企業を除く。)

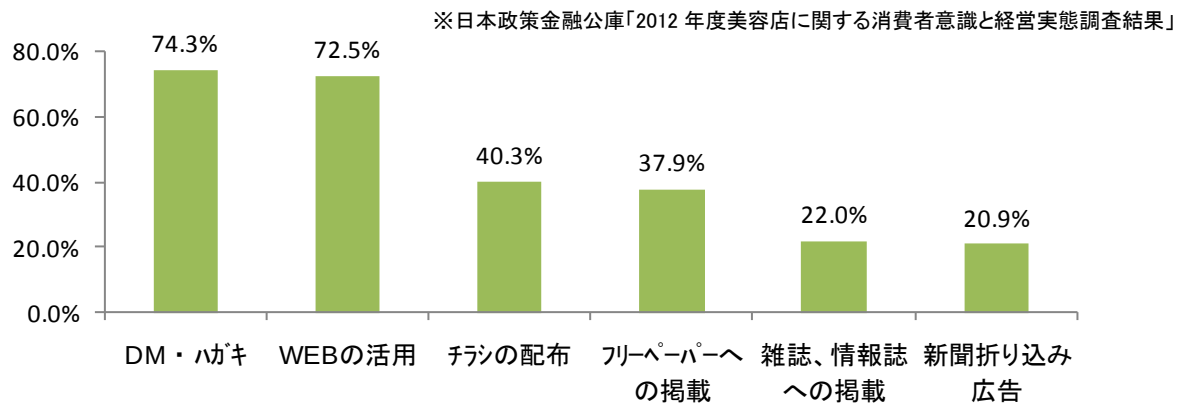


※日本政策金融公庫「2012年度新規開業実態調査」再編・加工

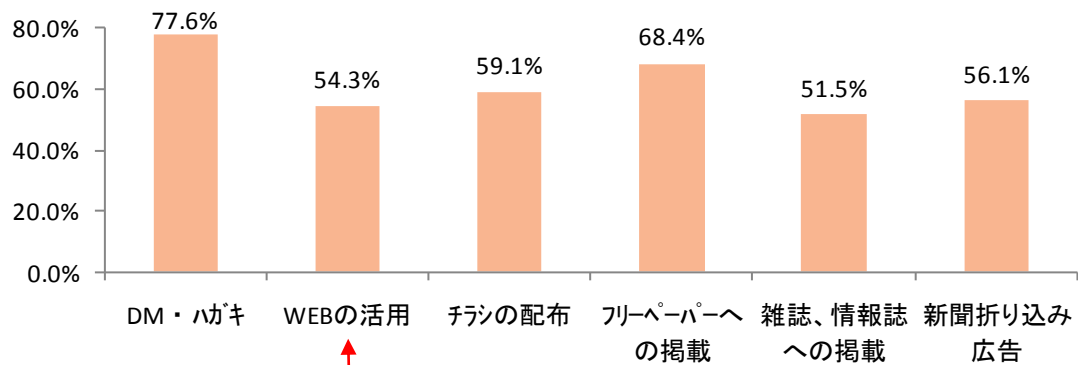
日本公庫平成 24 年度美容業創業融資実績(個人企業のみ)における経営者の年齢別内訳



集客面で実施している取り組み(複数回答)



(参考)上記の実施している取り組みの中で実際に効果があったものの割合



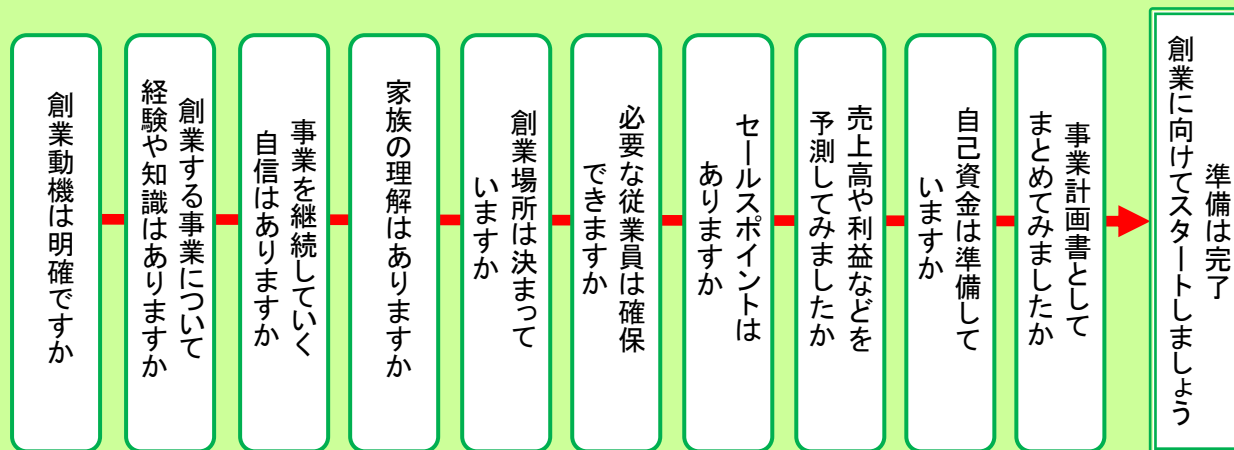
ホームページ開設、情報検索サイトへの登録、メルマガ、ブログ、SNS など

創業の手引のポイント



日本公庫発行『創業の手引』の事業計画の立て方等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



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(来店のみ、出張美容等)を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。計画的な仕入が大切です。

創業の手引のポイント



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 (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
			日本公庫からの借入	万円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円	他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	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(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

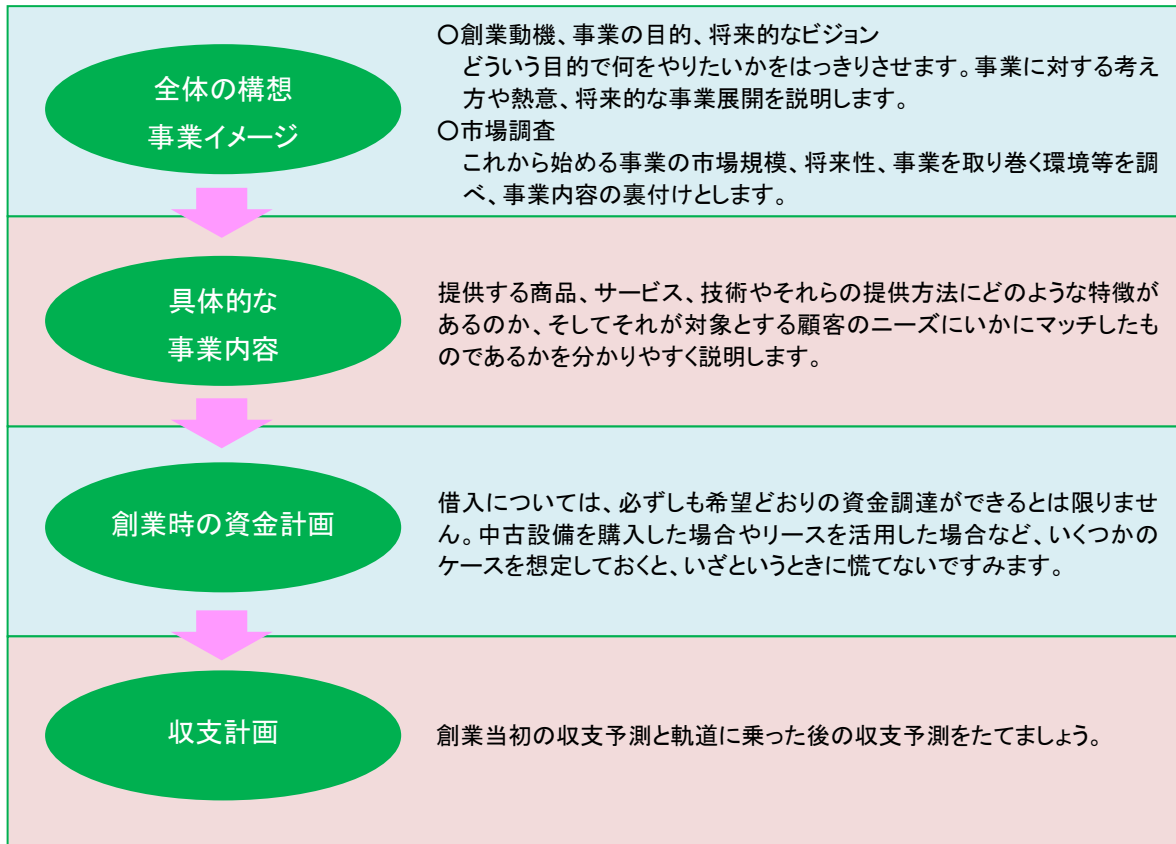
7. 返済計画

(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)

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 (平成 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、動機で)

創業動機

2 経営者の経歴等

事業経験

3 取扱商品・サービス

商品・サービス

4 取引先・取引関係等

取引先
取引条件

5 従業員

6 お借入の状況 (法人の場合、代表者の方のお借入れ (事業資金を除きます。))

必要資金

7 必要な資金と調達方法

調達の方法

8 事業の見通し (月平均)

事業の見通し

創業準備のチェックポイント

創業 動機

事業
経験

商品・
サービス

取引先
取引条件

必要な
資金

調達
の方法

事業の
見通し

- ☐ 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		〔平成
		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。)		
・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ため		

「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		〔平成
		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。)		
・勤務当初から店を持つことが事で、12年の勤務経験で技術や経営/ノウハウを身につけることができたため		
・現勤務先で固定客がついてきたため、同じ美容師の妻とともに店を持つことにした		
・現勤務先と異なる自分なりの方針(適正価格でかつ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ため(ショッピングセンターへの通り道に面したビルの1階)		

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。

創業準備のチェックポイント



- ☐ 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？
- ☐ 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)および実績(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何回か変えている場合、その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		公庫処理欄
年 月	内 容	
平成〇年〇月	〇△美容専門学校卒業	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ていません。
平成〇年〇月～	美容室△△ 4年勤務	
平成〇年〇月～	ヘアサロン〇〇 8年勤務	
平成〇年〇月	退職予定	
経営者の略歴	過去の事業経験	☒ 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 (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))

(修正例)

2 経営者の略歴等		公庫処理欄
年 月	内 容	
平成〇年〇月	〇△美容専門学校卒業	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。
平成〇年〇月～	美容室△△ 4年勤務	
平成〇年〇月～	ヘアサロン〇〇 8年勤務	
	→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年で売上を20%増加させた(前年比)。	
平成〇年〇月	退職予定(退職金80万円)	
経営者の略歴	過去の事業経験	☒ 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 (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))

創業準備のチェックポイント



- ☐ 技術面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	
取扱商品 サービスの 内容	① ・カット(シャンプー、フロー込み)3,500円～ (売上シェア 98 %)
	・カラー(カット、シャンプー、フロー込み)8,000円～
	② ・パーマ(同上)10,000円～ (売上シェア)
	・トリートメント1,500円～
セー ルス ポ イ ン ト	③ ヘアケア商品販売(シャンプー等)1,500円～
	・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

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 内容	① ・カット(シャンプー、フロー込み)3,500円～ (売上シェア 98 %)
	・カラー(カット、シャンプー、フロー込み)8,000円～
	② ・パーマ(同上)10,000円～ (売上シェア)
	・トリートメント1,500円～
セー ルス ポ イ ン ト	③ ヘアケア商品販売(シャンプー等)1,500円～ (売上シェア 2 %)
	・お客様一人ひとりのカルテを作成し、お客様の視点に立ち、先回いたしたサービスを提供
	・天然ハーブを主原料としたヘアケア剤を使用し、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

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。

創業準備のチェックポイント



- ☐ 顧客ターゲット層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（顧客ターゲット層）を獲得しやすい場所にありますか？
- ☐ 予定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層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で比較的小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)

4 取引先・取引関係等				
	取引先名 (所在地等)	シェア	掛取引 割合	回収・支払の条件
販売先	一般個人 ()	100 %	%	即金 日
	()	%	%	
	ほか 社	%	%	日
仕入先	(株)〇〇商事 (〇〇区〇〇) ()	50 %	100 %	末日 翌月末 日支払
	(株)××会社 (〇〇区〇〇) ()	50 %	100 %	末日 翌月末 日支払
	()			

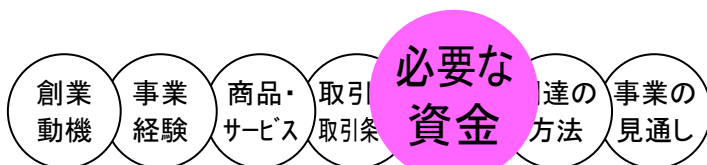
販売先に「一般個人」と記載するだけでは、見込み客や新規客の獲得のイメージが湧きません。

(修正例)

4 取引先・取引関係等				
	取引先名 (所在地等)	シェア	掛取引 割合	回収・支払の条件
販売先	一般個人 (現勤務先での固定客約200人)	100 %	%	即金 日
	⇒ 近くにショッピングセンターがあり、人通りが多いため、新規客を獲得しやすい ()	%	%	日 日回収
	ほか 社	%	%	日 日回収
仕入先	(株)〇〇商事 (〇〇区〇〇) (現勤務先の仕入先)	50 %	100 %	末日 翌月末 日支払
	(株)××会社 (〇〇区〇〇) (現勤務先の仕入先)	50 %	100 %	末日 翌月末 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。

創業準備のチェックポイント



- ☐ 出店予定地周辺の家賃相場を把握していますか？
- ☐ 出店予定地の家賃・保証金が周辺相場と比べて高くはないですか？
- ☐ 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？
- ☐ 創業時の宣伝広告費、人材募集費等の運転資金や、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・設備の価格の内訳および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、備品、車両など (内訳)	870 万円
	・店舗内外装工事(設備工事含む) (〇〇杜見積のとおり)	600
	・セット椅子 3台 (〇〇杜見積のとおり)	30
	・シャンプー台 2台 (〇〇杜見積のとおり)	40
	・什器・備品類 (〇〇杜見積のとおり)	100
	・保証金	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

美容室を開業し、黒字化するまでの平均期間は約5ヵ月(注)です。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。

(注)日本政策金融公庫「2012 年度新規開業実態調査」再編・加工データより

創業準備のチェックポイント



- ☐ 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。

総投資額の3分の1を目安に、自己資金の貯蓄を始めましょう。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。

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1万円×12回(年〇.〇%)	500 万円
他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法) 〇〇信用金庫 元金3万円×67回(年〇.〇%)	200 万円
合 計	1,000 万円

創業準備のチェックポイント



- ☐ 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。

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。

8 事業の見通し (月平均)			
	創業当初	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 $6,000円 \times 3台 \times 2回転 \times 26日 = 93万円$ 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人件費 専従者1人(妻)10万円 家賃 10万円 支払利息 $500万円 \times 年0.0\% \div 12ヶ月 = 〇万円$ $200万円 \times 年0.0\% \div 12ヶ月 = 〇万円$ その他光熱費、消耗品費等 20万円 <軌道に乗った後> ①2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	
人件費(注)	10 万円	25 万円	
家賃	10 万円	10 万円	
支払利息	2 万円	2 万円	
その他	20 万円	30 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。

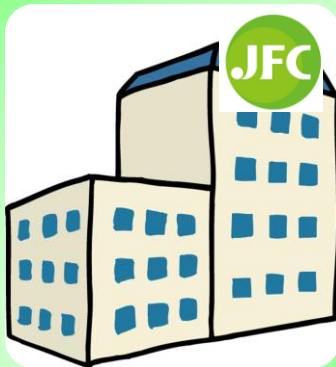
ほかに参考となる資料がございましたら、計画書に添えてご提出ください。

(日本政策金融公庫 国民生活事業)

お金を借りるために今からやるべきこと

【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。

ご相談

ご融資

【創業予定者】



金融機関から安心して融資
をしてもらえるように、今か
らしっかり経験を積み、自
己資金を準備し、公共料金
などの諸支払いをしっかり
行っていきます！

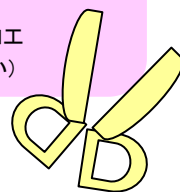
お金を借りるために今からやるべきこと

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

勤務経験の平均は参考データ(注)ですが、男性が 15.5 年、女性が 17.5 年です。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と言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。

(注)日本政策金融公庫「2012 年度新規開業実態調査」再編・加工
(サンプル数が男性 41、女性 29 と少数のため参考データ扱い)



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、計画的に資金が貯められ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疑われます。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。



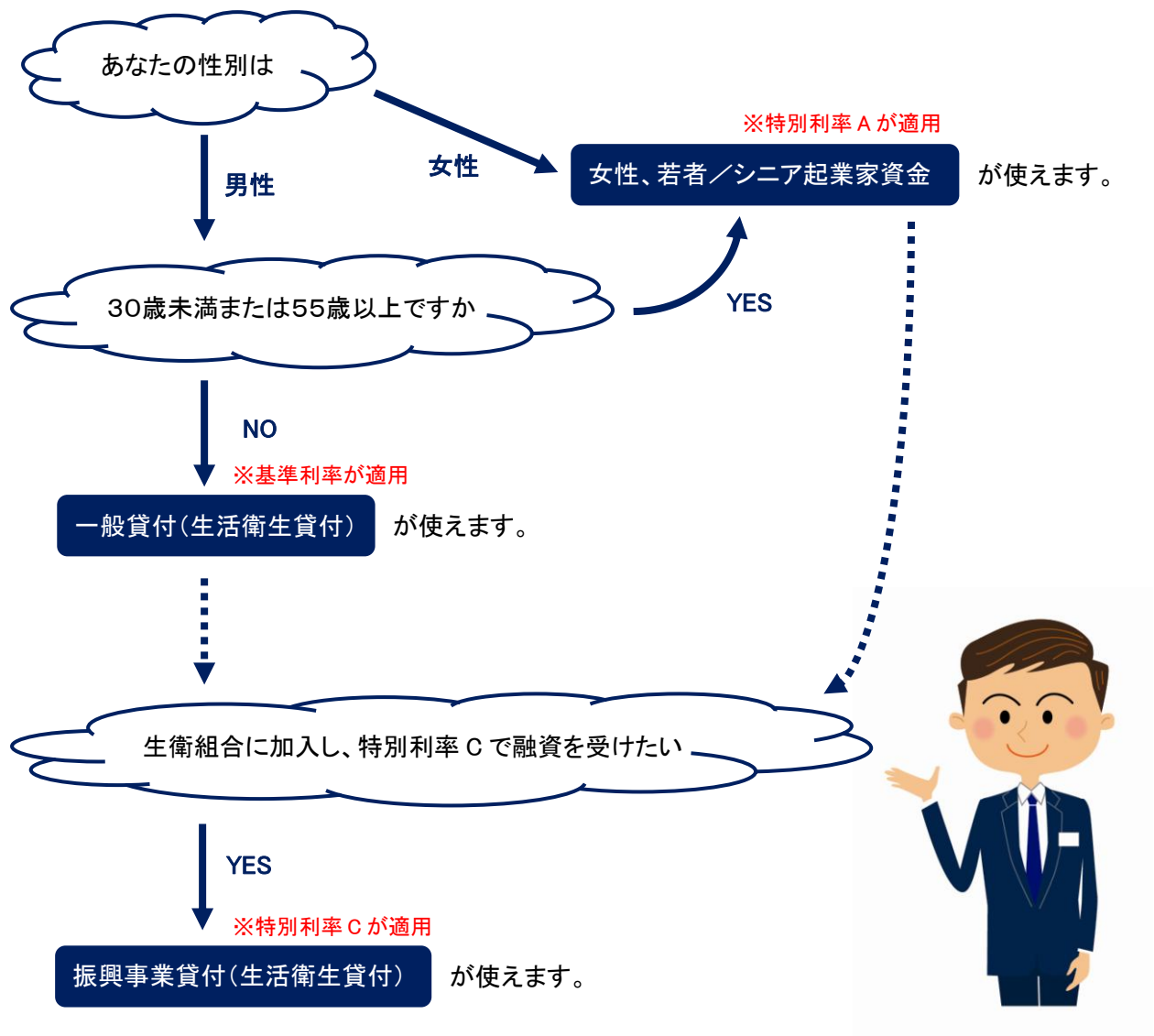
3. 諸支払い

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、日頃の諸支払い振り(公共料金、家賃、住宅ローン等の支払い状況)を確認させていただいています。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。



美容業向け融資制度

サロン開設時に使える融資制度(土地を除く設備資金の場合)フローチャート



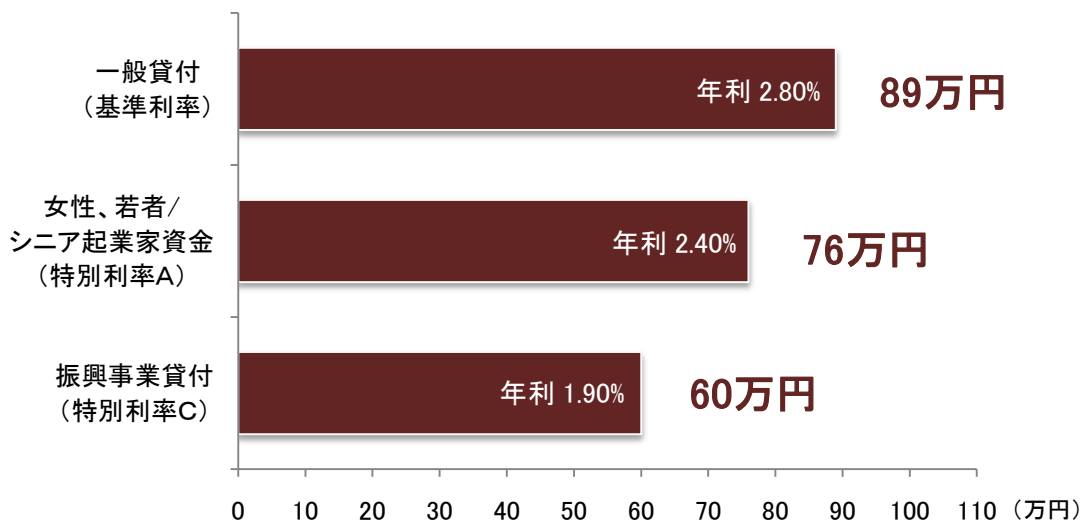
制度名	利率(年利)	留意事項
一般貸付(生活衛生貸付)	基準利率	申込時には都道府県知事の発行する「推せん書」が必要となります。
女性、若者／シニア起業家資金	特別利率 A	女性または30歳未満か55歳以上の方が対象になります。
振興事業貸付(生活衛生貸付)	特別利率 C	申込時には振興計画の認定を受けている生活衛生同業組合の長の発行する「振興事業に係る資金証明書」が必要となります。 (注)組合加入により組合費が発生します。

※振興事業貸付をご利用いただく場合、「振興事業促進支援融資制度に係る事業計画書」を策定し振興計画認定組合から確認を受けられた方は、利率が0.15%引き下げられます(利率:特別利率C-0.15%)。

利息支払総額・毎月のお支払額の概算

例 設備資金600万円借入、元金均等返済、返済期間10年(元金据置6ヵ月)、
新創業融資制度を利用する場合

〔利息支払総額の概算〕



※利率は平成 26 年 4 月 9 日現在のものです。

※振興事業貸付をご利用いただく場合、「振興事業促進支援融資制度に係る事業計画書」を策定し振興計画認定組合から確認を受けられた方は、利率が 0.15% 引き下げられます(利率: 特別利率C-0.15%)。

〔毎月のお支払額(元金+利息: 単位円)の概算〕

↓ 元金据置期間は利息のみのお支払となります。

融資制度	年利	元金据置期間	半年後	1 年後	2 年後	3 年後	4 年後	5 年後	...
一般貸付	2.80%	15,000	68,000	68,000	66,000	65,000	63,000	62,000	...
女性、若者/ シニア起業家資金	2.40%	13,000	66,000	66,000	65,000	63,000	62,000	61,000	...
振興事業貸付	1.90%	10,000	64,000	64,000	63,000	62,000	61,000	60,000	...

創業をお考えの方、創業後間もない方に役立つ経営情報が満載!!

日本政策金融公庫
国民生活事業の
創業者向け
メールマガジン

創業企業(創業前及び
創業後1年以内の企業)
への融資実績は
年間約16,000社!!

起業家 応援 マガジン

毎月
第4水曜日 配信

起業家応援マガジンのコンテンツ



【連載】こんな時代に「売る」技術

販路開拓をテーマに、各分野の**専門家**が、創業企業が
すぐにでも取り組める**「売る」技術**を解説します。



- 「売れる!」提案書・企画書・見積書
- 実践! SEOで着実にターゲットからのアクセスを得る
- 起業家の必須アイテム「ビジネスブログ」を活かす!



先人に学ぶ 起業家レポート

創業企業の経営事例をご紹介します。
先輩経営者の「成功のポイント」とは??



- 大学発の技術で街に出なくなる車いすを開発
- 患者を「笑顔」にする接遇が繁盛の秘密
- 生活のために始めた靴磨きをビジネスに育てる



セミナー情報

全国各地で開催している創業者向けの
セミナー情報をご案内します。

配信イメージ

=====

日本公庫 起業家応援マガジン VOL. 28☆

～ 今こそリピーター経営 ～

日本公庫は「創業」という夢に向かって邁進する起業家を応援しています!
今月も経営に役に立つ情報満載でお届けします!

◆ 目次 ◆

1. 【連載】こんな時代に「売る」技術
2. 先人に学ぶ 起業家レポート
3. 日本公庫(国民生活事業)からのお知らせ
4. 東日本大震災に関する特別相談窓口
5. 「起業家応援マガジン」読者アンケート
6. 編集後記

☆☆

1. 【連載】こんな時代に「売る」技術

☆☆

「売れる! リピーター集客術 <第1回>」

◎今こそリピーター経営 ～ご存知ですか? リピーターのすごいチカラ～

他店より安い価格で提供しているのに、売上は他店より多い方…。
そんな経験はありませんか?
客層を下げずにビジネスを成立させる方法「リピーター経営」です。

気になる続きはこちらから
<http://www.jfc.go.jp/>

☆☆

2. 先人に学ぶ 起業家レポート

☆☆

「未経験を逆手に取りビジネスモデル」

未経験の分野で果敢にチャンスを見出し、発展させた企業ストーリー
は必見です!!

気になる続きはこちらから
<http://www.jfc.go.jp/>

☆☆

3. 日本公庫(国民生活事業)からのお知らせ

☆☆

セ | ミ | ナ | ー | 情 | 報 |

日本公庫では、全国各地で創業予定の方や、創業された方を対象にした
セミナーを開催しています。

<<東京都>>

(登録は無料です。)



日本政策金融公庫
国民生活事業

日本公庫

検索



お店づくりに必要な

42工程の

注意点がわかる!

スケジュール管理できる!

出店エリアは
いつ決める?

届け出は必要?

事業計画は
どうする?

仕入業者は
どうする?

スタッフ募集は
いつ行う?

運営体制は
どうする?

無料 店舗オーナーのための新しいサービス

ソウギョウノート 誕生



PC/ スマホで、
いつでもどこでも使えます。

詳細はこちら

ソウギョウノート

検索

<https://sougyounote.dreamgate.gr.jp/>



開業までの段取りを工程表で管理できる

お店を開くまでの段取りを細かくチェック・管理することができます。

起業予定日から逆算し、各タスクの終了目安や工数を確認することも可能!



先輩のロールモデルを参考にできる

同業者の事例を参考にできるため、お店づくりがスムーズに!

業種・業態や開業地域、年代別に検索でき、自分に近いロールモデルを発見できます。



開店前からファンづくり、PRができる

月間 30 万人以上が閲覧する日本最大の起業支援ポータルサイト「ドリームゲート」に掲載。

Facebook の「いいね!」とも連動しており、「いいね!」を多く集めることで露出もアップ!

あなたのお店をもっとプッシュ!



アンバサダーからお墨付きをもらえるチャンス

株式会社パーク・コーポレーション 井上 英明氏

株式会社ダイヤモンドダイニング 松村 厚久氏

株式会社ゼットン 堀本 健一氏

飲食・小売・サービス業界で注目を集める新進鋭の起業家が、選考アンバサダーとして参画。アンバサダーが選ぶユニークなお店は、「アンバサダー注目のお店」として PR していきます。

創業時に使える主な融資制度

振興事業貸付	ご利用いただける方	美容業など生活衛生関係の事業を営む方であって、振興計画の認定を受けた生活衛生同業組合の組合員 *ご利用にあたっては、振興計画認定組合の長が発行する「振興事業に係る資金証明書」が必要となります。
	お使いみち	設備資金および運転資金
	融資限度額	設備資金：1億5,000万円以内 運転資金：5,700万円以内
	ご返済期間 (うち据置期間)	設備資金：18年以内(2年以内) 運転資金：5年以内(6ヵ月以内) <特に必要な場合 7年以内(1年以内)>
	利率(年)	【基準利率】【特利 A】【特利 B】【特利 C】 *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方が振興事業を行うための設備資金および運転資金については、適用される利率から0.15%引き下げた利率でご利用いただけます。本措置のお取扱期間は、平成27年3月31日までです。 *振興事業貸付を特別な利率でご利用いただいている方が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きます。

一般貸付	ご利用いただける方	美容業など生活衛生関係の事業を営む方 *ご利用にあたっては、原則として都道府県知事の「推せん書」が必要です。
	お使いみち	設備資金
	融資限度額	7,200万円以内
	ご返済期間 (うち据置期間)	13年以内(1年以内、返済期間が7年超の場合 2年以内)
	利率(年)	【基準利率】【特利 B】【特利 C】

女性、若者／シニア起業家資金	ご利用いただける方	女性または30歳未満か55歳以上の方であって、新たに事業を始める方や事業開始後おおむね7年以内の方
	お使いみち	新たに事業を始めるため、または事業開始後に必要とする資金
	融資限度額	7,200万円以内(うち運転資金 4,800万円以内)
	ご返済期間 (うち据置期間)	設備資金：15年以内<特に必要な場合 20年以内(2年以内)> 運転資金：5年以内<特に必要な場合 7年以内(1年以内)>
	利率(年)	【特利 A】*土地取得資金は基準利率

- *ご融資に際しての担保などについては、お客さまのご希望を伺いながらご相談させていただきます。
*雇用の維持または拡大を図る場合は、適用される利率から0.1%引き下げた利率でご利用いただけます。
*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。

<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

2.自己資金の要件
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方は、原則として「**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**」が必要です。なお、事業に使用される予定のない資金は、本要件における自己資金には含みません。

3.融資限度額
3,000万円
(運転資金は1,500万円)

**4.ご返済期間
(うち据置期間)**
設備資金 15年以内
(2年以内)
運転資金 7年以内
(1年以内)

5.利率(年)
ご利用いただく各融資制度に応じて異なる利率が適用されます。

【ホームページ】

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

【携帯電話用ホームページ】

モバイル事業資金



事業資金相談ダイヤル

 0120-154-505

※フリーダイヤルをご利用になれない場合は、事業ローンコールセンター「03-3345-4649」におかけください。

最寄りの支店