



Be a Great Small.

中小機構



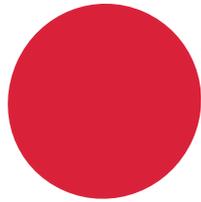
令和版

夢を 実現する 創業

前に進むための

開業までの「アレコレ」道しるべガイド

Guidebook



はしがき

あなたは“創業”という言葉にどのようなイメージをもっていますか？

世界を動かすグローバル企業の経営者や、社会課題や地域課題の解決に奔走する起業家、もしくは近所にあるカフェオーナーを思い浮かべる方もいるかもしれません。

これらのどれもが正解、つまり“創業”です。

起業家の現在の姿だけを見ると、創業をして成功をとげるとは困難なこと・大変なことと思われるかもしれません。

しかし、すべての起業家の出発点は“やりたいこと・やるべきこと”に出会ったことから始まっています。

この冊子は創業のステップとそれに合わせて受けることができる国・自治体の支援策をまとめたものです。

今、日本には官民をあげて創業者を支援する様々な制度・取り組みがあります。この冊子を参考に有効に創業支援策を活用し、あなたの“やりたいこと・やるべきこと”を創業を通じて実現されることを願っています。

独立行政法人中小企業基盤整備機構
創業・ベンチャー支援部

2023年3月

もくじ

はしがき

目次／この冊子の使い方

01. 創業について知る	4
02. 創業の準備をする	18
03. 創業後の課題を乗り越える	56
04. 先輩からあなたへ贈る言葉	70
05. 創業支援等事業計画について	72
06. 将来に備えて（共済制度）	74



この冊子の使い方

この小冊子は、あなたが現状から将来あるべき姿に到達するための一つの「道しるべ」となるものです。「道しるべ」を活用して、創業という夢に向かって前進しましょう。

01 創業について知る

▶なぜ、いま創業なのか

近年、「働く」ことに対する意識や価値観の変化、テレワーク・リモートワークの普及など「働き方」の多様化、自律的なキャリア形成に資する副業・兼業の増加を受けて、キャリアの選択肢としての起業・創業に注目が集まっています。

また、行政による創業・スタートアップ支援策や公的補助金の拡充、民間のスタートアップ投資や事業提携の増加により、ベンチャー・スタートアップ企業だけでなく、スモールビジネスに対する注目も高まっています。

これらの背景として、自らの成長や「働きがい」を高めるキャリア選択の視点からは“働き手の自律性、主体性の変化”“ダイバーシティ・多様な働き方の進展”“キャリアを通じた自己実現”といった要因があげられます。

また、ビジネス環境の視点からは“創業手続の簡素化・デジタル化”“創業を後押しする公的支援策や補助金の充実”“ソーシャルビジネス・コミュニティービジネスの増加”といった要因が挙げられます。

コミュニティ
ビジネス増加

キャリア
選択変化

多様な
働き方進展

キャリアを通じた
自己実現

公的支援策
の充実

手続の簡素化
デジタル化

創業



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
今、なぜ起業なのかへ

▶ 創業に必要なこと

創業するだけなら誰にでもできますが、事業を継続し、成長、拡大させていくためには、困難に立ち向かう気持ちや商品・サービスを販売する技術などが求められます。ここでは、創業に必要なマインドとスキルを紹介します。

創業に必要なマインド

1. 高い志と強い使命感
2. プラス思考
3. 精神力と忍耐力、そして行動力
4. たゆまぬ努力と好奇心
5. 健康と自己管理能力



創業に必要なスキル

1. 事業計画の策定能力
2. 決算書などの計数管理能力
3. マーケティング能力
4. 各種手続きなどの実務能力
5. 組織や従業員の管理能力



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
起業に必要なことへ

▶ 創業のメリット・デメリット

創業には一般的に語られているメリットとデメリットがあります。ここでは、主なものを紹介しますが、あなたの考え方次第で、メリットがデメリットに、デメリットがメリットになるものがあることを踏まえて確認すると良いでしょう。

創業のメリット

1. 自分のやりたいことが自由にできる
2. 高い収入が得られる可能性がある
3. 定年がなく、働き続けることができる



創業のデメリット

1. 失敗もすべて自己責任
2. 収入の保証がない
3. 会社の信用は一から築くことになる



より詳しく知りたい方
 J-Net21「起業マニュアル」
 創業のメリット・デメリット へ

▶ 創業のロールモデルを知る

創業の準備を進めるにあたって、お手本となる創業事例やロールモデルとなる創業者を見つけることは、とても重要です。

ここでは、創業者やロールモデルを紹介しているサイトを紹介します。自分がイメージする創業に近い創業事例・ロールモデルを見つめましょう。

起業の先人に学ぶ

先輩の創業ストーリーから学べる!

対象 | 創業される予定の方
創業されてまもない方

内容 | 困難や苦労、失敗と成功…
様々な体験を乗り越えて今に至る、
起業以来の道のりを伺いました。

中小機構

起業の先人に学ぶ

「起業の先人に学ぶ」は、中小企業ビジネス支援サイト J-Net21 が独自に取材をした先輩創業者の事業内容、創業ストーリーをまとめた特集です。ビジネスモデルをわかりやすくまとめていますので、創業の参考にすることができます。



story-全国創業事例集-

公庫を利用した先輩から学べる!

対象 | 創業される予定の方
創業されてまもない方

内容 | 業種、地域、
年齢、テーマ別で
創業事例が検索できる!

日本政策金融公庫

story- 全国創業事例集 -

story- 全国創業事例集 - は、日本公庫を利用して創業をした事業者の創業ストーリーをまとめたサイトです。様々な業種の創業者がいますので、自分の創業にあたってのロールモデルを見つけることができます。



▶ 創業の情報を集める

創業には様々な知識が必要になります。資金調達や資金繰り、税務や労務に関する知識など、その内容は多岐に渡ります。そして、起業家として必要な知識を身につけるためには、できるだけ負荷の少ない方法で、効果的に情報収集を行うことが重要になります。

ここでは、創業についての情報を集める手段を紹介します。

創業の必要な情報を入手する（インターネットホームページ）

1. 日本政策金融公庫 創業支援

<https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/>

日本政策金融公庫「創業支援」は、創業支援施策の情報提供や、創業の悩みに対する相談窓口や先輩起業家の事例を紹介しているサイトです。

2. 中小企業基盤整備機構 J-Net21

<https://j-net21.smrj.go.jp/snavi/index.html>

中小企業基盤整備機構「J-Net21」は、中小企業・小規模事業者・創業予定者の方のためのポータルサイトです。公的機関の支援情報を中心に、経営に関するQ&Aや数多くの企業事例などを簡単に調べることができます。



より詳しく知りたい方
J-net21「起業マニュアル」
起業の情報を集める [へ](#)

▶ 創業の情報を集める

創業に関する情報を集めたい方は、まずはお近くの市区町村のワンストップ相談窓口にご相談ください。創業セミナーや補助金に関する情報提供のほか、創業準備の段階に合わせた相談相手をご紹介します。

また、創業準備の時間を確保するのが難しい方はスマートフォンでの情報収集も有効です。起業ライダーマモルはLINEで24時間創業に関する相談に答えます。

起業相談チャットボット「起業ライダーマモル」

24時間 365日 スマホで気軽に 創業相談!

対象 創業に関心のある方
創業される予定の方

掲載内容 創業に関する相談
創業に関する情報提供
事業計画の作成・添削



中小機構

起業ライダーマモル

起業ライダーマモルは、LINEで24時間365日、創業に関する相談にAIチャットボットが回答するサービスです。

創業に関する手続きや事業コンセプト作成のポイントなどをわかりやすく回答します。



創業ワンストップ相談窓口

なんでも相談できる 地域の創業相談窓口!

対象 創業に関心のある方
創業準備中の方
創業されて間もない方

サービス 創業に関する
相談対応



市区町村

創業ワンストップ相談窓口

創業ワンストップ相談窓口は、創業支援等事業計画の認定市町村に設置されている創業相談窓口です。

創業セミナーや個別相談、創業に関する補助金・助成金などの各種支援制度に関する相談に答えます。

お近くの市区町村にご相談ください。

▶ 創業の相談をする

誰に相談をする？

ここでは、創業に必要な情報を収集する手段として、公的支援機関の代表的な相談窓口を紹介します。インターネットの経営支援サイトなどである程度の情報収集を行ったら、実際に最寄りの相談窓口まで足を運び、個別に気になっている点を専門家に相談してみることも有効です。

相談は基本的に無料で、創業前だけでなく、創業後のさまざまな経営課題についてアドバイスをもらうことができます。

創業の相談窓口

1. よろず支援拠点
2. 各地の商工会・商工会議所
3. 日本政策金融公庫
4. 中小企業基盤整備機構



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
起業の相談をする [へ](#)

よろず支援拠点

よろず支援拠点

よろず支援拠点は、国が全国に設置する、創業者、中小・小規模事業者の方のための経営相談所です。

多様な分野に精通した専門家が在籍し、相談者の状況に合わせて対応しています。

お近くのよろず支援拠点はよろず支援拠点全国本部ホームページから検索することができます。



創業から経営改善、
事業拡大まで
何でもサポート

対象 47都道府県、
すべてに設置

機能 経営のご相談
情報のご提供

中小企業庁

商工会議所・商工会

商工会・商工会議所

商工会は町村区域、商工会議所は特別区や市の区域に設置されており、創業者、中小・小規模事業者の発展に資する総合的な施策を行っています。創業相談も受付けています。お近くの商工会・商工会議所は下記の検索ページから調べることができます。

商工会議所
(日本商工会議所HP)

商工会
(全国商工会連合会)



地域の経営者・事業者を
サポート、
創業の相談に対応!

対象 経営者・事業者
創業される予定の方

サービス 専門家への経営相談
融資相談
会員企業の交流会

日本政策金融公庫

低利率融資や保証制度で事業の成長をサポート!

対象
企業経営者
農林水産業者
創業される予定の方

サービス
融資
教育ローン
経営相談
財務診断

全国152支店の店舗網を活かした商談会、マッチングも!

日本政策金融公庫

日本政策金融公庫では、これから創業をお考えのみなさまへ、創業に向けてのアドバイスや情報提供を行っています。

東京（新宿）、名古屋、大阪のビジネスサポートプラザや、全国152支店に設置している創業サポートデスクにおいて、来店相談のほか、電話・オンラインでも相談をすることができます。



中小企業基盤整備機構

中小企業の経営をまるっとサポート!

対象
企業経営者
創業される予定の方

サービス
オンライン相談
対面相談
メール相談
電話相談

ご都合に合わせて相談方法をお選びいただけます

中小企業基盤整備機構 経営相談

中小企業の成長をサポートする中小機構では、経営者の様々な課題や悩みに応じた支援メニュー提供しており、全国9ヶ所に相談窓口を設置しています。



ぜひご参加ください!

TIP*S

対話型ワークショップで、
実践の第一歩をサポート!

サービス 年間約50回イベント実施
オンラインでどこでも参加できる
創業仲間ができる

中小機構

TIP*S

TIP*S は、中小機構が運営する『創業機運の醸成を目指す学びの場』です。

行動変容を起こすきっかけの提供を目的としたワークショップやイベントを開催しています。



経営相談チャットサービス
「E-SODAN」

いつでもどこでも
チャットで経営相談!

LINEからも
ご利用できます!

サービス(無料)
AIチャットボット
→24時間365日
専門家とチャット
→平日9~17時(予約不要)

中小機構

E-SODAN

E-SODAN は、中小企業のみなさまが抱える悩みに、いつでもどこでもお答えする、中小機構による経営相談チャットサービスです。

AIチャットボット(24時間365日)と中小機構の専門家(平日9時~17時)にチャットでご相談いただけます。



▶ 創業セミナーを受ける

起業・創業セミナーとは、創業準備をしている人を主な対象として、事業計画の立て方など、創業に必要な情報を提供するセミナーです。参加者は創業に役立つ情報を得られるだけでなく、同じ志を持つ仲間と知り合うこともできます。

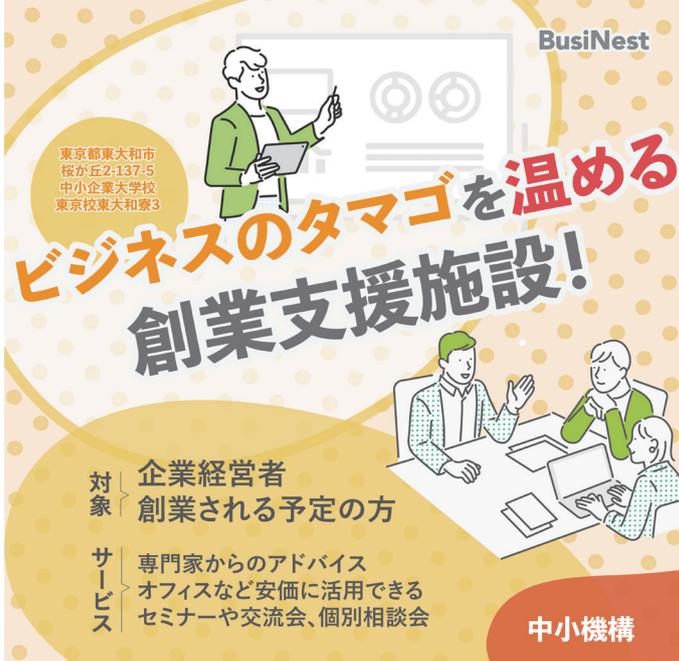
起業・創業セミナーについて

起業・創業セミナーは、公的機関や民間企業など、多くの機関が主催しています。主催する機関によって、内容は異なりますが、創業に欠かすことのできない必須の情報からお役立ち情報までさまざまです。セミナーのテーマ例としては、次のとおりです。

1. ビジネスプランや事業計画書の立て方
2. 集客や販売促進
3. 資金調達や資金計画の立て方
4. 創業手続き
5. 創業時の補助金や助成金の活用



より詳しく知りたい方
 J-net21「起業マニュアル」
 起業セミナーを受ける [へ](#)



東京都東大和市
桜が丘2-137-5
中小企業大学校
東京校東大和寮3

ビジネスのタマゴを温める 創業支援施設!

対象 企業経営者
創業される予定の方

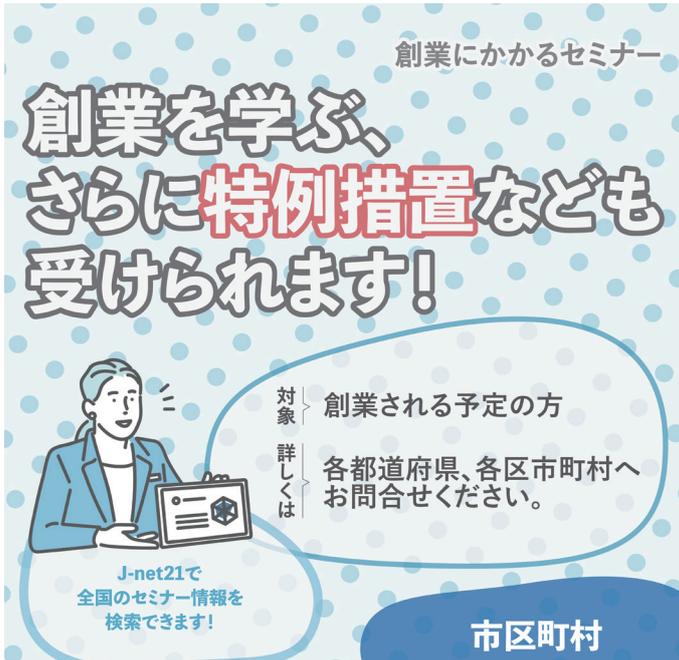
サービス 専門家からのアドバイス
オフィスなど安価に活用できる
セミナーや交流会、個別相談会

中小機構

BusiNest

ビジネスのタマゴを温める「ビジネスの巣」として、中小企業大学校東京校内に設けた会員制の施設です。創業支援の専門家からビジネスプランのアドバイスを受けられるほか、個室ブースや共有スペースをご活用いただけます。

また、事業立ち上げに役立つセミナーやお試しコース（トライアル）など幅広いメニューを通じて、起業創業・新事業創出を目指す皆様を知識・スキル・ネットワークの面からサポートします。

創業にかかるセミナー

創業を学ぶ、 さらに特例措置なども 受けられます!

対象 創業される予定の方
詳しくは 各都道府県、各区市町村へ
お問合せください。

J-net21で
全国のセミナー情報を
検索できます!

市区町村

創業塾・創業セミナー

各地の市区町村で開催している創業に必要な知識を学ぶことができるセミナーです。

特定創業支援等事業に認定された創業セミナーを受講し、市町村から証明書を受けると、創業時に登録免許税の軽減措置等を受けることができます。創業塾・創業セミナーの開催情報はお近くの市町村のホームページかJ-Net21「支援情報ヘッドライン」で検索することができます。

J-Net21 支援情報ヘッドライン
<https://j-net21.smrj.go.jp/snavi/index.html>



▶ 創業するまでのステップ

STEP 01



アイデアをまとめる

創業のアイデアを考え、ビジネスとしての実現可能性を検証します。

STEP 02



事業計画の作成

まとめたアイデアの市場規模や競合の調査を行い、計画に落とし込みます。

STEP
03

人・物・金の準備

事業活動に必要な、人・物・金の準備を行い、創業に備えます。

STEP
04

創業手続きを行う

創業する組織形態を選択し、必要な手続きや許認可の取得などを行います。

より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
起業するまでのステップへ



02 創業の準備をする

STEP 1

アイデアをまとめる

創業は、やりたいことや夢を実現するための手段です。そのため、アイデアの発見が創業の出発点になります。しかし、ビジネスとして花開くようなアイデアは、そう簡単に見つかるものではありません。日頃からアンテナをはり、創業のアイデアにつながりそうな出来事を見逃さないことが大切です。

創業のアイデアが見つかったら、ビジネスとしての実現可能性を検証します。顧客は誰か、顧客の課題をどう解決するかなど、「誰に」「何を」「どのように」の3つの視点でアイデアをまとめていきます。これを「事業コンセプト」と言い、創業の方向性を示すコンパスになります。事業コンセプトがシンプルに分かりやすくまとめられるアイデアは、筋のいいアイデアといえます。

誰に

何を

どのように



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
起業するまでのステップへ

▶ 創業アイデアを見つけるには

創業の原点は「アイデア」です。はじめからやりたいことや夢があればそれに向けて動き出せますが、それがいない場合、創業のアイデアを見つけることが最初のステップになります。

ここでは、創業アイデアを見つけるために役立つ2つの視点と、アイデアを発想し続けるポイントを紹介します。

アイデアを見つける2つの視点

1 自分のニーズに目を向ける

2 社会のニーズに目を向ける

アイデアを考え続けるポイント

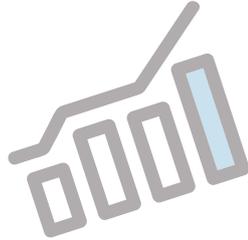
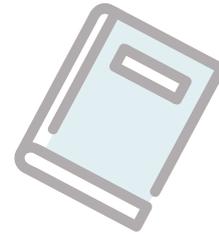
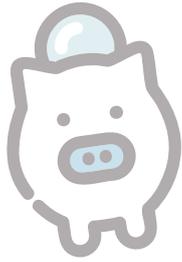
1 問いを見直す

2 発想を放置する

3 行動してみる



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
起業アイデアを見つけるには [へ](#)



自身の棚卸し

1. なぜ創業をするのか？
2. 強み・弱み
3. 人脈
4. 資金



▶▶ 自身の棚卸し

創業を思い立ったら、何を目的としてどのような事業を行うのか、その方向性を考え、見極めていく必要があります。その際、向き・不向き、得意・不得意など、客観的に自分の強みや特徴を把握しておくことで、創業の成功確率を高めることができます。

あまり深く考え過ぎると、最初の一步が踏み出し難くなるので、期間を決めて棚卸しをするのがよいでしょう。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
自身の棚卸し へ

▶ アイデアの発想方法

ビジネスアイデアの発想方法やツールは、さまざまなものが開発されています。「デザイン思考法」や「オズボーンのチェックリスト」「スキャンパー」「マンダラート」などは聞いたことがあるかもしれません。ここでは、特別な知識や道具を必要せず、いつでもどこでも簡単にアイデアを発想できる手法「4つの視点」を紹介します。

「4つの視点」とは？

1. 鳥の目



「鳥の目」とは、鳥が空から地上を見るような視点、つまり境界を越えた視点で考えてみるということです。

2. 虫の目

「虫の目」とは、虫のように至近距離から、ものごとをながめてみる視点です。



3. サカナの目

「サカナの目」とは、一箇所にとどまって川の流れを見続ける魚のように、時代の流れをさかのぼったり、将来動向を予測してビジネスを考えるやり方です。



4. コウモリの目

「コウモリの目」とは、逆転の発想や異なる分野との融合を考えてみることです。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
アイデアの発想方法へ

STEP 2

事業計画の作成

事業コンセプトがまとまったら、市場調査や競合分析を行い、事業計画書に落とし込みます。

事業計画書というと堅い印象があるかも知れませんが、収益や費用はどのくらいか、資金はどのようにして調達するのかなど、頭の中のイメージを数値として具体化することで、創業後の事業進捗を客観的に評価することができます。事業が停滞し、改善策を検討する時にも役に立ちます。



▶ 事業計画書はなぜ必要か

事業計画書は何のために必要なのでしょう。創業の成功確率を高めることが狙いですが、そもそもの目的や使い方を理解しておくことが大切です。

計画書の作成目的

事業計画書を作成する目的は、大きく分けて2つです。作成にあたっては、「自分が見るため」と「他人に見せるため」の視点を持つことが大切です。



1. 事業内容を明確にする

一つは、自身の頭の中で描いている構想を整理し、目標や事業内容を具体化することです。

計画書の作成は、自分の頭の中を整理し、一貫したストーリーのある事業に組み立てたり、事業化に向けた行動を明確にすることに役立ちます。

また、作成した計画書は、計画した事業の進捗管理や経営における意思決定の拠り所としても活用できます。

2. 資金支援や仲間の協力をえる

もう一つは、金融機関から開業資金の融資を受けたり、事業と一緒に取り組む仲間を集めるなど、関係者の協力をえるためです。

自分一人で創業する場合はともかく、経営に必要な人材や資金を集めるためには、関係者の信頼を獲得できる計画書が不可欠になります。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
事業計画書はなぜ必要か へ

事業概要について考える

ここまでで事業計画書の重要性や、ある程度必要な情報がまとまったら、まずは事業計画書の骨子となる事業概要について下記ワークシート①に記入する形で考えてみましょう。

ワークシート①

1. 事業概要

2. 創業の動機

3. ビジョン・目標

「ビジョン・目標」は、将来のあるべき姿のことです。事業計画のひな型によっては、「ビジョン」と「目標」がそれぞれ別の記載欄で設定されているものもあります。ここでは、「ビジョン・目標」とは、中長期的な事業計画のゴール設定として考えましょう。創業する事業で何を達成したいのか、より具体的に設定することが大切です。

参考 記載例

1. 事業概要
素材とデザインにこだわったベビー服のネットショップ
2. 創業の動機
<ul style="list-style-type: none"> ・服飾専門学校を卒業後、老舗アパレルメーカーの商品企画課にて企画制作を担当。ファッション性の高い子供服やベビー服の製品企画、デザイン、縫製等の業務に携わる。約7年間勤務の後退職。現在は子育て中であるが、昔から「いつか独立」「自分らしく仕事をしたい」という思いがあり、子育てしながらでも実現できる「プチ創業」を考えるようになった。 ・周辺の友人から「大手量販店のベビー服は低価格だが可愛くない」という声を聞き、趣味の範囲でプレゼントしていた。1年前ぐらいから、評判の良さが口コミで広がり、販売してほしいという声が増えていた。オリジナリティがあり、愛らしい服を着せたいと思う親の想いに応えたいと思った。 ・アパレルメーカーで培ったデザインや縫製の技術、人脈、子育て経験者としての知見を生かし、等身大の創業に挑戦したい。
3. ビジョン・目標
<ul style="list-style-type: none"> ・自らの特技と経験を生かして子育て中の親を応援したい。 ・1年後の売上高 2,000 千円、3 年後の売上高 4,000 千円を目指す。



より詳しく知りたい方
 J-Net21「起業マニュアル」
 ビジョン・目標の書き方 へ

事業内容について考える

ワークシート①の内容がある程度固まったら、次に事業内容について下記、ワークシート②に記入する形で考えてみましょう。

ワークシート②

1. 事業コンセプト

--

2. 現状分析等

--

3. 販売・仕入計画

--

4. 店舗・施設計画

--

5. 実施体制・人員計画

--



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
事業コンセプトの書き方 へ

事業コンセプトは、創業のアイデアをビジネスの構想として具体的に整理したものです。「誰に」「何を」「どのように」といった視点でまとめることで、事業概要が端的に表現されます。事業コンセプトは、アイデアをカタチにするときの骨格になる部分です。

事業計画書に記載した場合も、第三者がこの部分を読めば、どのような事業なのかイメージできて、興味をもってもらえることが大切です。

参考 記載例

1. 事業コンセプト（商品の内容、ターゲット顧客、商品の提供方法、仕組み）

（1）商品の内容

- 《素材》 赤ちゃんの肌にやさしい国産天然素材を使用
- 《デザイン・機能》 オリジナリティ溢れるデザイン、色、柄、動きやすさ
- 《価格》 素材・デザイン・機能にこだわったベビー服 1着 8,000円

（2）ターゲット顧客

- ・0～3歳の赤ちゃんがいる親
- ・「大人と同じように、赤ちゃんにも可愛い一点モノを着せたい」という感覚を持つ層

（3）商品の提供方法・仕組み

- ・ネットショップを立ち上げて販売する。

2. 現状分析等（業界のトレンド、市場規模、競合の状況、自社の強み・優位性）

ベビー・子供服の販売チャネルは、百貨店、量販店、専門店、通販などがある。総務省の調査によれば、消費者の低価格志向から、高価格帯の商品を扱う百貨店はシェアを落としているが、この背景には、祖父母世代ではなく、セレクトショップやインターネットに親しんだ20～30代の親世代の消費行動が強く反映されていると考えられる。

以上より、業界経験豊富な個人がその知識とスキルを生かし、親世代のニーズに特化したこだわりのベビー服をインターネットで販売する上では、一定規模の市場が存在すると考えられる。

3. 販売・仕入計画

販売計画・自社サイトからの販売 91%・手作り市での販売 9%
仕入計画・前職時代の取引先から小分け調達が可能

4. 店舗・施設計画

自宅を活用するため店舗は持たない

5. 実施体制・人員計画

- ・企画制作 経営者（業務繁忙に合わせて2年目以降外注を活用予定）
- ・3年後を目途にアルバイト採用



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
事業計画書の作成例へ

数値計画について考える

次に数値計画（資金計画）についてワークシート③に記入する形で考えてみましょう。

ワークシート③

(千円)

投資 (必要な資金)		金額	調達	金額
設 備 資 金			自己資金	
			親族等からの借入	
			金融機関からの借入	
運 転 資 金				
合計			合計	

創業にはお金がかかります。何にいくら必要なのかを明確にし、そのお金はどこから準備するのかを計画していきます。具体的には、長期的に使用する設備や備品の費用を自己資金で用意したり、金融機関から借りたりといったことを予定していきます。

参考 記載例

(千円)

投資(必要な資金)		金額	調達	金額
設備資金	ノートパソコン1台	200	自己資金	800
	レーザープリンタ1台	100		
			親族等からの借入	0
			金融機関からの借入	0
運転資金	創業の経費	0		
	諸経費支払	500		
合計		800	合計	800

※制作に必要なプロ仕様のマシン等の設備・備品は服飾専門学校在学時・前職勤務時から相当数を所有しているため、計画書には記載していない。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
投資・調達計画の書き方 [へ](#)

損益計画について考える

実践編 最後の項目として、損益計算表についてワークシート④に沿って考えてみましょう。

ワークシート④

(千円)

	1年目	2年目	3年目	備考
売上高①				
売上原価②				
売上総利益③ (① - ②)				
人件費				
家賃				
減価償却費④				
その他				
販売費及び一般管理費⑤				
営業利益⑥ (③ - ⑤)				
営業外損益⑦ (支払利息)				
経常利益⑧ (⑥ - ⑦)				
法人税等⑨				
税引後利益⑩ (⑧ - ⑨)				

返済可能額 (④ + ⑩)				
借入金返済額				

採算性の判断は、損益計画によって明らかになります。創業後の管理指標の一つになりますので、念入りに作成しましょう。趣味とビジネスは異なります。いくらやりたいことでも、利益が見いだせねばビジネスとは言えません。早期に利益が出る方策の検討と並行して、作成して下さい。

参考 記載例

(千円)

	1年目	2年目	3年目	備考
売上高①	2,000	3,000	4,000	
売上原価②	200	600	800	※1年目10%、2年目以降20%を想定
売上総利益③ (① - ②)	1,800	2,400	3,200	
人件費	0	0	360	※上段：アルバイト、下段：役員 ※アルバイト3年目1人
	1,000	1,500	2,000	
家賃	0	0	0	
減価償却費④	0	0	0	
その他	500	600	700	※交通費、交際費等を含む
販売費及び一般管理費⑤	1,500	2,100	3,060	
営業利益⑥ (③ - ⑤)	300	300	140	
営業外損益⑦ (支払利息)	0	0	0	
経常利益⑧ (⑥ - ⑦)	300	300	140	

※この他、個人事業者のため個人事業税等の税金が発生

返済可能額 (④ + ⑩)	—	—	—	
借入金返済額	—	—	—	

損益計画策定のポイント

損益計画書を作成するうえでは、目標とする利益が達成できるのか、売上高と費用の関係も確認しながら検討することが大切です。

利益は「売上高 - 費用」という算式で示せます。「売上高 > 費用」であれば儲けが出ることになり、「売上高 < 費用」であれば損をすることになります。「売上高 = 費用」の時は利益がゼロとなり、儲けが出ることも損をすることもあります。このときの売上高を「損益分岐点売上高」といいます。

まず損益分岐点となる売上高を確認してみましょう。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
損益計画の書き方へ

▶ ビジネスプランコンテスト

事業計画を仕上げるために大切なポイントとして、「外部の人の意見を聞く」、ということがあります。

自分目線では完璧に見えるビジネスプランでも、他の起業家や経営のプロから見れば改善点が山ほどあることは珍しいことではありません。厳しい意見を聞くことはなかなか大変な作業ですが、それを補って余りあるメリットがあります。ここでは、外部の意見を聞くために有益な場を提供するビジネスプランコンテストについて紹介します。

ビジネスプランコンテストは、応募者がビジネスプラン（事業計画）を作成し、新規性や革新性、実現性や発展可能性などの観点から総合的な優劣を競うものです。入賞者は賞金を得られるだけでなく、ビジネスプランの実現に向けた様々な支援を受けることができます。主催者も公的機関や民間金融機関など様々であり、対象者も学生からシニア、若手起業家から既存企業まで幅広くあります。

ビジネスプランコンテストのプロセス

ビジネスプランコンテストのプロセスには、一般的に「書類審査」「面接審査」「プレゼンテーション審査」の3つがあります。

1. 書類審査



2. 面接審査



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
ビジネスプランコンテストへ

Japan Venture Awards

Japan Venture Awards は、革新的かつ潜在成長力の高い事業や、社会的課題の解決に資する事業を行う、志の高いベンチャー企業の経営者を称える表彰制度です。

2000年以來、300名以上のベンチャー経営者等が受賞し、それぞれの事業とともに日本を支えるリーダーへと成長を遂げています。



Japan Venture Awards

革新性のある事業に取り組む起業家を表彰!

対象 中小企業の経営者

審査基準 資質、成長性、革新性、社会性

今後の予定
募集：7～8月
開催：12月

中小機構

3. プレゼンテーション審査



STEP 3

人・物・金の準備

事業計画を作成、作り直しをしながら、事業の実施に必要な人・物・金の準備を行います。

例えば「人」であれば、必要な雇用者をどのように採用し、育成していくのかなどを具体的に詰めていきます。特に採用活動は、近年の人手不足の影響からなかなか思うように進まないケースが多く、余裕をもって進めていくことが重要です。

同様に、「物」については必要な設備や備品の調達、「金」については必要な資金の調達がテーマになります。

採用？



必要な物？



資金？



▶「人」の準備

創業仲間を探すには

創業はひとりでもできますが、事業内容や規模の拡大で仲間が必要になることもあります。仲間と創業をすると、その分経営資源は増え、創業の準備を進めやすくなります。

一方で、仲間とのコミュニケーションが必要となり、馬が合わないと逆に準備が停滞するばかりか、自分のモチベーションの低下にもつながります。仲間との創業が、創業のプラスになるよう、仲間の探し方を知っておくと良いでしょう。

創業仲間を探すポイント

1. 経営に対する考え方を共有できるか？
2. 欠点を補ってくれるか？
3. 相乗効果が期待できるか？



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
起業仲間を探すには [へ](#)

従業員を探すには

従業員を採用してから、こんなはずではなかったということになるのは、会社にとっても従業員にとってもよいことではありません。求める人材像を予め明確にしておくなどの準備が大切です。また、雇用の形態もいくつかの種類がありますので、ここではその内容を紹介します。

従業員を雇う前に

1. 求める人材像の明確化
2. 雇用の時期の十分な検討
3. 労働条件の明示の把握
4. 雇用の形態の把握



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
従業員を探すには [へ](#)

▶▶「物」の準備

事務所を借りる

事務所探しは、面積、立地、賃料、設備を確認するのがポイントです。賃料は毎月発生する固定費になるので、創業初期は、賃料をできるだけ抑える工夫をしましょう。

事務所探しのポイント

1. 面積

机、椅子、書棚、ロッカー、コピー機、プリンター、打ち合わせスペースなどを洗い出し、必要な坪数を算出します。一般的には、通路などを含め、従業員1人当たり2～3坪が目安とされています。

3. 賃料

賃料は、管理費（共益費）や、敷金（保証金）・礼金も含めた総額で確認します。管理費（共益費）は用途が定まっているわけではありませんが、一般的に共有部分にかかる諸費用を指します。共有スペースなどが広い大きなビルであればあるほど、費用が高額になる傾向があります。

2. 立地

最寄駅からの距離はもちろん、取引企業との距離、従業員の通勤費、駐車場の必要性などを検討します。

4. 設備

主にインターネットや空調設備、セキュリティを確認します。インターネットは光ファイバーなど接続環境を確認します。OA対応のフロア（二重床）でLANがひきやすいのかも確認ポイントの一つです。また、電気設備、電気容量の工事が必要にならないかもあわせて確認します。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
事業所を借りる [へ](#)

仕入先の探し方

仕入先とは紹介、インターネット検索、見本市・展示会に訪問して出会います。出会った企業の商品力、販売・納品状況、経営姿勢を見て優良仕入先を選びましょう。新規取引にはコストやリスクも発生しますが、お客様に喜ばれる品揃えのため、妥協せずによい仕入先を探しましょう。

仕入先の探し方

信頼できる人から紹介してもらうのが一番ですが、自分で探す場合には以下の方法があります。

- ・ ネットで「調達したいもの」+「商社」「問屋」「卸」と入力して検索
- ・ 業界の見本市・展示会に行く
- ・ 地域の商工会・商工会議所に問い合わせる

仕入先の条件

商品力

商品の質、優秀性、知名度、信頼度、価格、豊富さ、など

販売・納品状況

取引条件、納品の早さと正確さ、担当者とのコミュニケーション、など

経営姿勢

安定と成長



これをクリアすると…

+ + + +
優良な仕入れ先 +



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
仕入先の探し方 へ

インキュベーション

手厚い経営支援と 事業スペースで 皆様のビジネスをサポート

対象 起業や新たな事業展開を図る
個人事業者、企業等
(施設により審査あり)

全国
29ヶ所 試作開発、実験研究を行う環境
事業スペースの提供
インキュベーションマネージャーによる経営相談



中小機構

インキュベーション施設

中小機構は、起業家及び第二創業に取り組む中小企業の皆様を支援すべく、全国で29のインキュベーション施設を展開しています。

インキュベーション施設では、事業スペースを提供する「ハード」と、インキュベーションマネージャー(IM)と呼ばれる常駐の専門家による成長・事業化を支援する「ソフト」の両面から新しいビジネスへの挑戦を応援します。



※インキュベーションマネージャー(IM): 入居している起業家や企業に対して、新事業の創出に必要な情報、ノウハウ、経営資源などをアドバイスし、企業の成長、事業化に導く専門家。

▶「金」の準備

創業に必要な資金

事業には、多かれ少なかれ「お金」が必要です。始めるだけなら「お金」が無くてもできますが、それでも日々の商売の中で「お金」の問題は必ず発生します。商売によっては、店舗や機械が必要です。商品を仕入れて売る場合でも、そもそも商品を仕入れるための「お金」が必要です。商売を工夫することで多少のやりくりはできますが、だとしても「創業に必要なお金」について、前もって十分に検討しておかなければなりません。

創業に必要な 3 種類の資金

1. 開業資金

これは、事業を始めるために必要となるお金です。具体的には、事業に必要な機械・備品の導入費用等の「設備資金」、取引に必要な保証金や設立登記などに必要な「諸費用」などが該当します。

2. 運転資金

これは、日々の事業を続けていくために必要となるお金です。具体的には、商品の仕入れ代金や通信費、交通費、光熱費などが該当します。もちろん、家賃や人件費なども運転資金です。

3. 当面の生活費

創業した場合、サラリーマンとは異なり、業況に応じて収入が大きく変動することになります。個人の生活についても、事業と同様、事前に備えをしておくに越したことはありません。

住宅ローンや教育費用など、日々の生活費を事前に見積もっておいて、半年分程度を準備しておくことで安心です。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
起業に必要な資金 へ

資金調達方法

事業に必要な資金の全てを「貯金などの自己資金」で準備できれば良いのですが、事業によっては難しい場合もあります。

創業前であっても、外部から資金を調達することは可能です。特に金融機関からの借入は、創業関連に限定した有利な制度もあり、社会的に創業をバックアップしている状況です。

貯金は当面の生活費として蓄えておき、事業資金は有利な借入を利用するといったケースも十分に考えられます。

具体的な資金調達方法

1. 自己資金

1つ目は「自己資金」です。自己資金を利用するメリットは、他の調達手法に比べて、返済が不要であり、利用上の制約が少ない点が上げられます。

2. 金融機関借入

自己資金と同様、多くの創業のケースで、金融機関借入が利用されます。金融機関借入を利用するメリットは、他の手法と比べ、比較的利用しやすく、創業資金限定の有利な制度なども整備されている点が上げられます。

3. 出資

ベンチャーキャピタルや個人投資家から出資を受ける方法が主流でしたが、最近ではクラウドファンディングといった新しい出資方法も利用されるようになりました。

4. 補助金・助成金

4つ目は「補助金・助成金」を利用する方法です。不定期ですが、開業資金に関する補助金・助成金が募集される場合があります。

5. 親戚・知人から借りる

上記4つの「自己資金」「金融機関借入」「出資」「補助金・助成金」を基本として、「親戚・友人知人から借りる」方法で資金調達する場合があります。いざというときは、自身のネットワークが力になるという訳です。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
資金調達方法 [へ](#)

融資を受ける

創業資金を借入する際には、借入金額、借入期間、金利、返済方法などを金融機関と話し合うことになります。

ここでは、借入手続きについて、注意すべきポイントを説明します。

検討すべき融資条件

1. 借入金額

まず検討すべきは「借入金額」です。原則として、自己資金で不足する金額を借入金額とします。

2. 資金使途

金融機関は「資金使途」を非常に重視しています。簡単に言うと、「貸したお金が何に使われるか」です。

資金使途が明確であれば、その資金使途に合わせて、後に説明する「金利」や「返済方法」について、柔軟に検討してもらえます。

3. 借入期間（返済期間）

資金使途とも関係しますが、借入期間も重要です。長いほうが得ではないかと考えてしまいがちですが、あくまで事業内容に沿った借入期間とすべきです。

4. 返済方法

金融機関からの借入は、基本的には毎月の割賦返済となります。毎月の返済額は、借入額の月割り平均程度になります。

5. 金利

融資は案件ごとに条件を検討するため、原則として金利は個別案件ごとに異なります。ただし創業に関しては、制度融資を使うことで、有利な金利で借入をすることが可能です。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
金融機関からの借入手続き [へ](#)

新創業融資制度

新たに事業を始める方を支援!

対象 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

限度額 **3,000万円**(うち運転資金1,500万円)
原則無担保・無保証人(他制度と併用)

日本政策金融公庫 国民生活事業
問合せはお近くの支店まで
営業時間 9:00-17:00



新創業融資制度

これから創業する方や税務申告を2期終えていない方が、事業計画(ビジネスプラン)等の審査を通じ、無担保・無保証人で融資を受けることができます。



新規開業資金

対象 新規創業しようとする方
新規創業して概ね7年以内の方

幅広い方の創業を支援!

日本政策金融公庫
問合せはお近くの支店まで



新規開業資金

新規創業しようとする方、または新規創業して概ね7年以内の方を対象として、幅広い方の創業を支援する融資制度です。



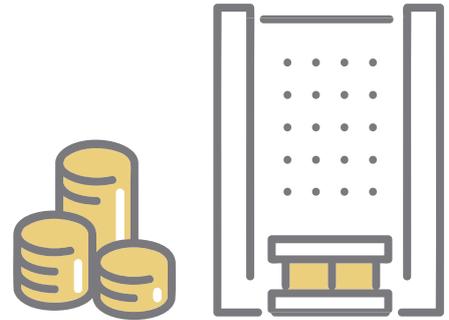
出資を受ける

出資とは、特定の団体や個人から資金の提供を受け、事業を始めるものです。出資者に対する見返りとしては株式の提供などが基本となりますが、それぞれの取り決めにより様々なケースが考えられます。

出資の種類

1. ベンチャーキャピタル

相応の資金を集め、創業関連の出資を業務としているのが「ベンチャーキャピタル」です。その名前のおり、新興企業に対し、積極的に投資を行っています。上場企業などが主導しており、比較的大規模なものが多くなっています。



2. 個人投資家

個人投資家は、ベンチャーキャピタルと異なり、個々人の関係性の中で、個人として個別に投資を行います。出資のリターンとして株式を提供する 경우가多く、共同経営者として事業に参画し、具体的な支援やアドバイスを行う投資家も存在します。

3. クラウドファンディング

新たな資金の調達手法として注目されているのが「クラウドファンディング」です。クラウドファンディングは、不特定多数の人が、インターネット等を通じて、個別のプロジェクトに対して資金提供を行うものです。ソーシャルファンディングとも呼ばれます。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
出資とは [へ](#)

ファンドとは

複数の投資家から集めたお金をひとつの資金としてまとめ、ファンドを運営する者が投資する企業を選定し、一定の期間内にその運用の成果として生まれた利益を投資家に分配する仕組みをいいます。

投資の対象はファンドごとの運用方針に基づいて判断されており、スタートアップ・ベンチャー企業に投資するファンドは一般的に「ベンチャーファンド」ファンドを運営する者を「ベンチャーキャピタル」といいます。

投資を受けるには

ファンドから投資を受けるまで、以下のステップで進めていきます。

1. ファンドの仕組みを理解する
2. 経営計画・事業計画の策定
3. 投資会社を探す
4. 投資会社へ問い合わせ
5. 投資会社による審査、投資決定



出所

<https://www.smrj.go.jp/sme/funding/fund/index.html>



より詳しく知りたい方
「中小企業基盤整備機構ホームページ」
ファンドから投資を受けたい へ

**STEP
4****創業手続きを行う**

個人事業、株式会社の他にも、さまざまな創業形態があります。あなたの事業にあった創業スタイルを見つけましょう。

▶▶ 創業形態には何があるか**個人事業**

自営業やフリーランスとも呼ばれ、創業や運営が最も簡単な創業形態です。小さな事業に向きますが、従業員を雇うこともできます。

株式会社

多くの投資家から資金を集めて大きな事業を運営するのに適した法人形態です。

合同会社

米国の LLC (Limited Liability Company) を参考にした法人形態で、日本版 LLC とも呼ばれます。

株式会社に近い形態ですが、株式会社より簡単に設立でき、運営の自由度も高い法人です。

LLP (有限責任事業組合)

有限責任事業組合は「LLP」(Limited Liability Partnership) と呼ばれています。有限責任で出資者への利益の分配も自由に決められる組合です。

経済産業省「有限責任事業組合 (LLP) 制度について」

http://www.meti.go.jp/policy/economy/keiei_innovation/keizaihousei/llp_seido.html



企業組合

企業組合は、4人以上の個人が資金を出し合って、自分たちが働く企業体として設立する組合です。

都道府県中小企業団体中央会が企業組合の設立や運営の相談に応じています。

全国中小企業団体中央会

<https://www.chuokai.or.jp/>

特定非営利活動法人（NPO 法人）

NPO 法人とは、営利を目的としない、社会貢献活動を行う法人です。利益をあげることはできますが、利益は会員（社員）に分配できず、NPO 法人の活動費や社会貢献活動に充てます。

内閣府「NPO ホームページ」

<https://www.npo-homepage.go.jp>

一般社団法人

一般社団法人は2人以上の人が集まって設立する法人です。かつての公益法人と異なり、とても設立しやすくなりました。

法務省「一般社団法人及び一般財団法人制度 Q & A」

<http://www.moj.go.jp/MINJI/minji153.html>



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
起業形態には何があるか へ

▶▶ 個人事業の創業手続

従業員を雇わずに個人事業を始めるときに必要な手続きは3つです。税務署に「個人事業の開業・廃業等届出書」(開業届)を提出し、都道府県税事務所と市町村に「事業開始等申告書」を提出します。

従業員を雇用する場合は、社会保険の加入手続きも必要です。

1. 開業届

創業したら1ヶ月以内に、納税地の税務署へ「個人事業の開業・廃業等届出書」を提出します。一般に「開業届」と呼ばれる書類です。

納税地とは一般的には住所です。つまり、住んでいる家の場所です。事業所の所在地を納税地としたい場合は、特例の適用を変更前の住所地を管轄する税務署へ届け出てください。

2. 事業開始等届出書

税務署だけでなく、都道府県税事務所と市町村にも「事業開始等申告書」を提出します。地方自治体によって「事業開始等届出書」の名称や手続きは異なります。

3. 社会保険の手続き(従業員を雇う場合)

従業員を雇用する場合は、労働保険(労災保険と雇用保険)に加入しなければなりません。労働基準監督署と公共職業安定所(ハローワーク)で加入手続きをします。提出する書類は提出先によって異なります。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
個人事業の開業手続き へ

▶ 個人事業のメリット・デメリット

個人事業は法人と比べて、創業や運営の手続きが簡単で費用もかからないメリットがあります。

利益が少ないうちは税負担も少ないです。

一方、法人に比べて社会的な信用に劣り、取引や融資、人材採用などでデメリットもあります。

個人事業のメリット

1. 創業手続きが簡単で費用がかからない
2. 税務申告が簡単
3. 利益が少ないうちは税負担が少ない
4. 経理などの事務負担が少ない



個人事業のデメリット

1. 社会的な信用度に劣る
2. 融資を受けにくい
3. 人材採用で不利
4. 利益が多いと税負担が重い



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
個人事業のメリット・デメリット へ

▶ 株式会社の設立手続

株式のすべてを発起人が現金で引き受ける「現金出資による発起設立」を想定した株式会社の設立の流れをお伝えします。



1. 発起人の決定
2. 基本事項の決定
3. 定款の作成
4. 定款の認証
5. 会社の印章を注文する
6. 出資金の払い込み
7. 登記申請
8. 設立後の手続き



(1) 年金事務所への提出書類

年金事務所には「健康保険・厚生年金保険新規適用届」「健康保険・厚生年金保険被保険者資格取得届」を提出します。家族を被扶養者にするときは「健康保険被扶養者（異動）届」も提出します。

(2) 税務署への提出書類

会社の本店所在地を管轄する税務署には「法人設立届出書」「給与支払事務所等の開設届出書」を提出します。

(3) 役場への提出書類

本店を置く都道府県税事務所や市町村役場にも「法人設立届出書」を提出します。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
株式会社の設立手続き [へ](#)

▶ 株式会社のメリット・デメリット

株式会社は、多くの投資家から資金を集めて事業を行うには最適な形態です。また、社会的信用の高さや節税メリットに注目して、社長一人で資本金1円の小さな株式会社を設立することも可能です。しかし、個人事業や合同会社に比べて、設立や運営手続きに費用と手間はかかります。

株式会社のメリット

1. 多くの人から出資を受けやすい
2. 社会的信用が高い
3. 個人事業より節税しやすい



株式会社のデメリット

1. 設立や役員の再任などに費用がかかる
2. 決算公告の義務
3. 税務や社会保険の手続きが複雑
4. 利益がなくても法人住民税を払う



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
株式会社のメリット・デメリットへ

▶ 創業時に必要な届出書類について

株式会社の場合

提出書類	届出先	提出期限
法人設立届出書	税務署	創業の日から2か月以内 (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)
事業開始等申告書 (法人設立・設置届出書)	都道府県税事務所 (市区町村役場)	設立後すみやかに (各都道府県等で定める日があります)
棚卸資産の評価方法の届出書	税務署	確定申告書の提出期限まで (届出がない場合は、 最終仕入原価法になります)
減価償却資産の償却方法の届出書	税務署	確定申告書の提出期限まで (届出がない場合は、 建物を除き定率法になります)
給与支払事業所等の開設届出書	税務署	事業所を開設した日から1か月以内
源泉所得税の納期の特例の承認に関する 申請書兼納期の特例適用にかか る納期限の特例に関する届出書	税務署	随時
青色申告承認申請書 (青色申告を希望する場合)	税務署	設立3か月を経過した日と 最初の事業年度終了日のうち、 いずれか早い日の前日

- ・ 提出期限が土・日・祝日に当たる場合、翌営業日となります。
- ・ 各都道府県税事務所、各市町村役場によって、届出の名称や手続きが若干異なりますので注意してください。

個人事業主の場合

提出書類	届出先	提出期限
個人事業の開業等届出書	税務署	創業の日から1か月以内
個人事業開始等申告書	都道府県税事務所 (市区町村役場)	創業後すみやかに (各都道府県等で定める日があります)
所得税のたな卸資産の評価方法の届出書	税務署	確定申告書の提出期限まで (届出がない場合は、 最終仕入原価法になります)
所得税の減価償却資産の償却方法の届出書	税務署	確定申告書の提出期限まで (届出がない場合は、 定額法になります)
給与支払事業所等の開設届出書	税務署	事務所を開設した日から1か月以内
源泉所得税の納期の特例の承認に関する申告書兼納期の特例適用者にかかる納期限の特例に関する届出書	税務署	随時
所得税の青色申告承認申請書 (青色申告を希望する場合)	税務署	設立2か月以内 (創業の日が1月1日から1月15日 までの場合は3月15日まで)
青色事業専従者給与に関する届出書 (青色専従者給与を支払う場合)	税務署	設立2か月以内 (創業の日が1月1日から1月15日 までの場合は3月15日まで)

- ・提出期限が土・日・祝日に当たる場合、翌営業日となります。
- ・各都道府県税事務所、各市町村役場によって、届出の名称や手続きが若干異なりますので注意してください。

▶ 許認可が必要な業種は

創業には、誰にでも何の許可もなく開始できる業種と、許認可や届出が済んでいないと開始できない業種があります。

ここでは、許認可の必要な業種と届け出る機関をご紹介します。

	許可	認定	届出	登録	提出先
理容・美容業			○		保健所※1 都道府県※2
クリーニング業			○		保健所※1 都道府県
公衆浴場	○				保健所※1 都道府県
旅館業	○				保健所※1 都道府県
食品関係の営業	○				保健所※1 都道府県
医療機器の販売・賃貸	○		○		許可または届出 (医療機器の種類による) 保健所※1
毒物・劇物の販売業				○	保健所※1
薬局	○				都道府県
医薬品販売業（薬局以外）	○				保健所※1 都道府県
高圧ガスの販売			○		都道府県
LPガスの販売				○	都道府県
LPガスの保安業務		○			都道府県
火薬類、花火（煙火）など 販売・使用	○		○		都道府県

	許可	認定	届出	登録	提出先
農薬の販売			○		都道府県
肥料の製造・販売			○ (販売)	○ (製造)	農水事務所※3 都道府県
飼料の製造・販売			○		農水事務所 都道府県
動物用医薬品の販売	○				都道府県
家畜商					都道府県 ※要 家畜商免許取得
廃棄物処理業	○				都道府県 市町村※4
貸金業				○	財務事務所※5 都道府県
倉庫業				○	運輸事務所※6
建設業	○				建設事務所※7 都道府県
自動車運送業	○				運輸事務所
自動車分解整備事業		○ (要認証)			運輸事務所
労働者派遣業	○				労働事務所※8
電気工事業				○	産業保安監督部※9 都道府県
旅行業				○	地方運輸局※10 都道府県
自動車駐車場を開設			○		市町村

※ 1: 事業所を管轄する保健所のことです。

※ 2: 都道府県の担当部局ですが、都道府県によって呼び名がまちまちですので、関係部局を探して下さい。たとえば、衛生関係部局、食品関係部局、医薬関係部局、消防関係部局などです。

※ 3: 農林水産省の出先機関事務所です。

※ 4: 市町村の関係部局です。

※ 5: 財務省の出先機関事務所です。

※ 6: 国土交通省の出先機関事務所です。

※ 7: 国土交通省の出先機関事務所です。

※ 8: 厚生労働省の出先機関事務所です。

※ 9: 経済産業省の出先機関事務所です。

※ 10: 国土交通省の出先機関事務所です。



より詳しく知りたい方
J-Net21「起業マニュアル」
許認可が必要な業種へ

03 創業後の課題を乗り越える

▶ 創業後に必要なこと

創業後はまず顧客に自社を認知してもらうこと、集客・販路拡大が何より重要になります。

ここでは、販路拡大のツールとしての展示会への出展についてご紹介します。

また、営業活動と同様に、日々の経営・財政状況を適切に把握し、事業環境の変化に対応して事業計画を適切に修正していくことが重要になります。

ここでは、日々の経営状況の管理に必要な経理・会計、税金の基礎知識について紹介します。



▶ 創業前にやっておきたい集客販促

創業のタイミングというのは、メディアの人からも、知人・友人、店舗を出すのであれば近隣の方たちからも注目をされやすい時です。集客販促において、注目をされやすいというのは絶好のタイミングです。ここでは創業時の集客販促の基本を中心に紹介します。

創業時の代表的な集客販促方法

創業時の代表的な集客販促方法を、インターネット関連の方法とアナログな方法に分けて紹介をします。どちらが良いということはありません。設定した顧客ターゲットにどの方法が合っているのかを考えて選んでください。

1. インターネット関連の方法

- (1) ホームページ
- (2) Google マイビジネスへの登録
- (3) SNS
- (4) プレスリリースの配信

2. アナログ関連の方法

- (1) ポスティングや新聞折込み
- (2) 近隣への挨拶
- (3) 知人や友人への連絡



より詳しく知りたい方
J-net21「起業マニュアル」
開業前にやっておきたい集客販促 [へ](#)

ホームページでの集客方法

せっかくがんばってホームページを作っても見てくれる人がいなければ意味がありません。ホームページは作った後が重要です。アクセス数を増やして、集客や売上アップにつなげましょう。ここではホームページのアクセスを増やすための基本を紹介します。

アクセスを増やす 4 つの方法

アクセスを増やす方法はいろいろとありますが、ここでは基本となる「検索エンジン」「他のホームページ」「SNS」「アナログ」の方法を紹介します。

1. 検索エンジンから呼び込む方法

(1) SEO 対策

検索結果の上位に表示するようにホームページを改良することを SEO (Search Engine Optimization) 対策といいます。

(2) 検索連動型 (リスティング) 広告

広告費を使い、検索エンジンの上位に表示をさせる方法です。

2. 他のホームページから呼び込む方法

ポータルサイトなどの他のホームページにバナーやリンクを貼ってもらい、そこからの流入を図る方法もあります。

3. SNS を使って呼び込む方法

4. アナログな方法で呼び込む方法

ネット上でアクセスを増やす方法を紹介してきましたが、アナログな方法からでも増やすことはできます。具体的には、チラシやノベルティに URL や QR コードを載せて、ポスティングや店頭で配布する方法です。



より詳しく知りたい方
J-net21 「起業マニュアル」
ホームページでの集客方法へ

eコマース（電子商取引／EC）市場が急拡大する中、ECに取り組む中小企業者の方々に対して、国内に加え、海外向け（越境EC）のニーズに対応したオンライン講座の配信やセミナー・マッチングイベントの開催、専門家によるアドバイスを提供しています。

ebiz

ECのお悩みに ノウハウ・アイデア をお届け!

対象
オンラインストアを開設したい
経営者
創業される予定の方

EC活用
動画コンテンツ
お役立ち記事
セミナー参加
支援パートナー検索

中小機構

ebiz

ebiz は国内 EC 及び越境 EC の新規参入方法から売上の拡大まで、中小企業のネットショップ販売成功のヒントを詰め込んだポータルサイトです。EC 活用に関するオンライン講座やイベントセミナー情報のほか、ネット販売の悩みに応じて、無料で経験豊富な専門家に直接相談ができます。



▶ 創業直後にやっておきたい集客販促

創業直後において、重要なことはいかに優良顧客を作るかです。そのためには顧客との関係性の強化が必要となります。ここでは、顧客との関係性を強化するための基本と方法を紹介します。

顧客との関係性を高める方法

コミュニケーションを増やす代表的な方法としては情報発信と接客の2つがあります。

1. 情報発信

店内POPや会計時、無店舗型であれば決済やサンクスメールの時に案内をして、お客さんにSNSやメルマガに登録してもらいましょう。

2. 接客

店舗のスタッフに顔を覚えてもらえると、またお店に行きたくなくなる人が多いです。ネットショップなどの無店舗型の場合は関係ないと思うかもしれませんが、メールのやり取りや商品発送時の同梱物などで十分に接客は行えます。

3. ポイントカードやランク制度

コミュニケーションを増やす以外に、関係性が見える化する方法があります。来店の度にスタンプを押したり、来店数が多い順にランク付けをして、店舗との関係性をカードやランクで見えるようにします。



より詳しく知りたい方
J-net21「起業マニュアル」
開業直後にやっておきたい集客販促 へ

新たな顧客を獲得したい、業務提携先を見つけたいなど、中小企業者の方々の販路開拓に向けた取り組みを支援するため、年間を通じて展示会を多数開催しています。

中小企業総合展 in Gift Show
中小企業総合展 in FOODEX
新価値創造展

日本最大級の 専門展示会に団体出展、 販路開拓をサポート!

新価値創出と
販路開拓のチャンスを提供!

対象
ギフト関連、食品・飲料、
製造業関連等の
中小企業、ベンチャー企業

中小機構

新価値創造展 中小企業総合展 (Gift Show/FOODEX)

自ら開発した製品・技術・サービスを保有し、展示会を通じて広く展示紹介することで販路拡大や企業連携・共創などのビジネスマッチングを志向する中小企業・小規模事業者を対象とし、民間大規模展示会に中小機構がゾーン出店します。出店対象は製造業関係(新価値創造展)、ギフト関連商品 (inGift Show)、食品・飲料分野 (in Foodex) となります。



▶ 会計・経理の基礎知識

会計・経理は「過去・現在のお金のやり取りを記録、管理する仕事」です。日々の取引の記録や決算書の作成だけでなく、債権・債務管理や出納業務など会社の屋台骨を支える重要な仕事です。

▶ 会計・経理の業務内容

1. 取引の記録

2. 決算・申告

(1) 決算

- 1) 記録に抜け漏れがないかチェックする
- 2) 帳簿の残高と実際の残高を一致させる
- 3) 決算整理処理をする
- 4) 決算書作成

(2) 申告

決算を終えたら、作成した決算書を元に、所得税や法人税など税金の申告をします。

3. 債権・債務管理

債権とは相手に金銭などを請求できる権利をいい、売掛金（販売代金を受け取る権利）が代表例です。

4. 出納

出納（すいとう）とは、現金や預金の出し入れをいいます。お金を支出する業務であれば、経費、買掛金、給与の支払や出張旅費等の精算をイメージするといでしょう。

5. その他

その他、会社が持っている機械・設備などの資産の状況が帳簿と一致するか確認したり（資産管理業務）、製品の原価を集計・分析したり（原価計算業務）、事業者によって会計・経理の業務範囲は異なります。



より詳しく知りたい方
J-net21「起業マニュアル」
会計・経理の基本へ

▶ 資金繰り表を作成する

資金繰り表は、一定の区分、科目に基づき、一定期間のすべての現金収入と現金支出を分類・集計し、現金収支の動きや現金過不足の実態などを把握できるような表のことです。

資金繰り表を日々作成することで、資金不足となる状況を予測することができます。資金不足になる前に、銀行から借入を行う、支払いサイトを延ばすなどさまざまな対応をとることが可能になりますので、黒字倒産などの事態も防ぐことができます。

		2月		3月		4月	
		予算	実績	a予算	b実績	予算	実績
前月繰越(金)		1,500		(1) 1,400		1,500	
c収入	現金売上	1,200		1,300		1,000	
	売掛金の回収	500		300		400	
	受取手形期日入金	200		300		200	
	前受金の入金	50		0		0	
	その他の入金	50		300		100	
	収入合計	2,000		(2) 2,200		1,700	
c支出	現金仕入	1,000		1,200		1,400	
	買掛金の支払	300		400		400	
	支払手形期日決済	100		200		200	
	未払金の支払	50		0		100	
	人件費の支出	150		150		150	
	その他支出	200		50		350	
	支出計	1,800		(3) 2,000		2,600	
差引過不足(収入ー支出)		200		(4) 200		▲900	
d財務収支	(+) 借入れ	0		0		500	
	(+) 手形割引	0		0		500	
	(-) 設備投資	200		0		400	
	(-) 借入金返済	100		100		0	
次月繰越(金)		1,400		(5) 1,500		1,200	



より詳しく知りたい方
J-net21「ビジネスQ & A」資金繰り表って何ですか？
また、どのようにして作成するのですか？ へ

▶ 決算書の作成

商人は日々の取引を帳簿などに記録し、保存しなければなりません。この取引を集計し、まとめたものが、企業の財政状態や経営成績を表す決算書（貸借対照表、損益計算書）といわれる書類です。

具体的には、貸借対照表や損益計算書は 1. 期中取引の仕訳 → 2. 決算修正の仕訳 → 3. 貸借対照表及び損益計算書の作成 の手順で作成されることになります。

決算書の作成の目的

- 1, 経営成績・財政状態の報告・説明（債権者・株主・国など）
- 2, 経営状況の把握、将来の事業計画に活用（経営者）
- 3, 法人税等の計算・申告（税務署・都道府県税事務所等）

決算書の種類

- 1, 貸借対照表
- 2, 損益計算書
- 3, 株主資本等変動計算書
- 4, 個別注記表
- 5, 事業報告
- 6, 付属明細書



決算書の様式例

損益計算書

期間の経営成績を知ることができます。

会計年度期間中の収益・費用・利益を表示する。

損益計算書

□□株式会社

(自 令和 年1月1日 至 令和 年12月31日)

(単位：千円)

科 目	金 額	
一 売上高		45,000
二 売上原価	15,000	15,000
売上総利益		30,000
三 販売費及び一般管理費	7,500	7,500
営業利益		22,500
四 営業外収益		
受取利息	750	
受取配当金	1,050	1,800
五 営業外費用		
支払利息割引料	1,800	
売上割引	300	2,100
経常利益		22,200
六 特別利益		
固定資産売却益	4,200	4,200
七 特別損失		
固定資産除去損	1,800	1,800
税引前当期純利益		24,600
法人税、住民税及び事業税		9,840
当期純利益		14,760

貸借対照表

期末時点の財政状態を知ることができます。

期末時点における資産・負債・純資産の額を表示する。

貸借対照表

□□株式会社 令和○年12月31日 (単価：千円) 科目	金額	科 目	金額
資産の部		負債の部	
一 流動資産	97,800	一 流動負債	63,540
現金及び預金	9,750	支払手形	27,750
受取手形	37,500	買掛金	25,050
売掛金	33,000	短期借入金	8,100
商品	15,000	未払金	2,640
前払費用	300	二 固定負債	22,050
有価証券	2,250	長期借入金	20,250
二 固定資産	134,700	退職給付引当金	1,800
1 有形固定資産	105,900	負債合計	85,590
建物	40,500		
工具、器具及び備品	8,400	(純資産の部)	
土地	57,000	一 株主資本	149,160
2 無形固定資産	1,200	1 資本金	50,000
施設利用権	1,200	2 資本剰余金	42,500
3 投資など	27,600	3 利益剰余金	56,660
投資有価証券	10,950	二 評価・換算差額等	0
長期貸付金	8,400	三 新株予約権	0
長期預金	8,250	四 少数株持ち分	0
三 繰延資産	2,250	純資産合計	149,160
開発費	2,250	負債・純資産合計	234,750
資産合計	234,750		



より詳しく知りたい方
J-net21「起業マニュアル」
決算書の作成へ

▶▶ 創業後に発生する税金

創業後に発生する税金は多くあります。すべてを知るのは難しいかもしれませんが。起業家として特に知っておきたいのは、国税である法人税、所得税、消費税、印紙税と、地方税である住民税、事業税、固定資産税です。

今回取り上げた7つの税金の概要を知っておくと金融機関や税理士とのやり取りもスムーズになります。

国税

1. 法人税

法人税は、株式会社や合同会社など法人の所得（利益）に課される税金です。

2. 所得税

所得税は、個人の所得に課される税金です。不動産所得や給与所得など10種類の所得があり、個人事業主の事業の儲けは「事業所得」といいます。

3. 消費税

消費税は、商品やサービスの消費に課税される税金で、法人、個人事業主両方に関係する税金です。

4. 印紙税

契約書や領収書など一定の文書を作成したときに課税される税金です。

地方税

1. 住民税

個人と法人の所得などに課される税金で、1月1日に住所や事務所がある都道府県と市町村に納税します。

2. 事業税

事業税は、個人や法人の事業の所得に課される都道府県の税金です。

3. 固定資産税

毎年1月1日に土地、家屋、機械装置などの固定資産を所有する個人・法人に課税する市町村税です。



より詳しく知りたい方
J-net21「起業マニュアル」
創業後に発生する税金 [へ](#)

▶▶ 税務の手続き

税務には、納税額を計算して税務署に申告する確定申告業務と、帳簿作成や源泉所得税の納付など期中の手続き業務に大別できます。

確定申告

確定申告とは、納める税金を確定する手続きをいいます。個人事業と法人で確定申告すべき税金が異なるので、以下、それぞれ見ていきます。

1. 個人事業

確定申告が必要な主な税金として、所得税、消費税、個人住民税、個人事業税があります。このうち、個人住民税、個人事業税は、所得税の確定申告をしていれば、改めて申告する必要はありません。

- (1) 所得税の確定申告
- (2) 消費税の確定申告

2. 法人

確定申告が必要な主な税金として、法人税、消費税、法人住民税、法人事業税があります。

- (1) 法人税
- (2) 消費税
- (3) 法人住民税・法人事業税



より詳しく知りたい方
J-net21「起業マニュアル」
税務の手続き [へ](#)

▶「クラウド会計サービス」の選び方

インターネット上に保管したデータを自由に引き出して利用するクラウドサービス。そのなかでも近年注目を浴びているのが、企業の会計業務を電子化した「クラウド型会計サービス」と呼ばれるものです。

ここでは、会計業務をクラウド化するとどう変わるのかについて解説します。

クラウド化することで会計業務はどう変わる？

企業にとって不可欠な会計業務。これをクラウドサービスとして利用することで、たとえば以下のようなメリットが得られます。

1. 特別な知識がなくても基本的な会計業務がこなせる
2. 銀行口座やクレジットカードの明細を自動で取り込める
3. 社内だけでなく外出先からでもデータを見ることができる
4. 社外の税理士などと作業分担しやすくなる
5. 従業員 1人1人の経費精算データと連携しやすい

ここからアプリ

ITツール導入のお悩みに ノウハウ・アイデア をお届け!

対象 ITツールを導入したい
経営者、創業される予定の方

動画コンテンツ
導入事例
ビジネス用アプリ検索

中小機構

ここからアプリ

中小企業の業務分野に適したビジネス用アプリを紹介しています。アプリ掲載に加え、実際にITツールを導入された事業者の方の導入事例や、分野別の特集記事、支援機関の皆様にもご活用いただける支援事例やミニ講座動画等、お役立ち情報も配信しています。



より詳しく知りたい方
J-net21 「IT ツール・アプリ紹介」
クラウド会計サービスの選び方 へ

▶ 成長を加速するには

創業後、さらなる事業成長に向けた集中的な支援を受けることができるプログラムとして、“アクセラレーションプログラム”があります。

経営の専門家がメンターとして事業戦略や経営課題解決のためメンタリングを行い、事業計画のブラッシュアップを伴走支援する、資金調達や取引先のマッチングなどの支援を受けることができます。



FASTAR

スタートアップの急成長のための伴走支援!

対象 } グローバルな社会課題解決、成長産業の変革を目指している一方、悩みを抱えているスタートアップまたは起業予定の方

内容 } 資金調達や事業提携に向けた事業計画策定支援

中小機構

FASTAR

スタートアップの事業モデル成長に向け、自社内では揃えきれない専門的なスキルや経験を持つ人材が伴走支援します。

ビジネスチャンスの拡大を促進するアクセラレーション事業（成長加速化支援）を実施し、成長戦略に向けて規模拡大・将来のIPOやM&Aを目指します。専門家（専任パートナー）による約1年間の伴走支援型メンタリングによって、事業計画をブラッシュアップし、VCからの資金調達や大企業との事業提携に向けたマッチングを促進することで、スタートアップの成長加速化をサポートします。



04 先輩からあなたへ贈る言葉

創業を決意したきっかけや大変だったこと、どうやって乗り越えたかを先輩方に伺いました。

プロフィール

商号または企業名
肩書 氏名
所在地
創業年月
ホームページ、SNS

質問

- 01 現在の事業内容について教えてください。
- 02 創業前はどのようなキャリアでしたか？
- 03 創業を決意したきっかけを教えてください。
- 04 創業するにあたって一番大変だったことは何ですか？
- 05 創業準備時に、創業支援をどのように活用しましたか？
- 06 創業を目指す方にメッセージをお願いします。

看護職の生き生きから日本を生き生きと！ ～受け手と担い手が自由に繋がる新たな出会いの実現～



プロフィール

株式会社ホスキュア
代表取締役 丸山 維乃
北海道札幌市
2022年6月
hoscore.jp



01 【看護職に特化した人材紹介事業】【医療機関への人事コンサルティング事業】【医療職に特化した個人へのキャリアコンサルティング事業】【企業・組合・団体・地域への健康管理・保健活動事業】【潜在看護師およびフリーランスナースの活躍支援事業】これら5つの事業を展開しています。5つの事業を包括的、継続的に展開することで看護職が自由に働ける環境を実現していきます。

02 札幌の総合病院で看護師、のちにフリーランス看護師としてコロナ関連や介護施設など様々な経験をさせていただきました。

03 看護師として働いていく中で、志はあっても勤務条件や精神的疲労、ライフステージの変化などによって看護師を辞めざるを得ない仲間をたくさん見てきました。私自身も看護師は天職と考えており、大好きなこの仕事を一人でも多くの仲間と続けていきたい！そのためには看護師自身も看護を取り巻く環境が変化していくことが必要と考えました。そのために起業し、自分から行動を始めていくことにしました。

04 創業するのに何が必要で、それをどこで、どの専門家に、どのように誰聞くのが良いのか

がわからず、自分たちに必要な支援を見つけるのに苦労しました。

05 中小企業支援センターの方に事業計画書の書き方から、土業の紹介、スタートアップ企業を支援している札幌市の施設の事務所まで多岐に渡り創業の支援をしていただき大変助かりました。

06 創業は楽な道のりではありませんが、自分が行動を起こすことで見える景色もあります。信頼して相談できる方を見つけると心強いと思います。一緒に頑張りましょう！

託児付きのコワーキングスペース ～育児期間中もキャリアダウンしない働き方が可能な環境をつくる～



プロフィール

レイジーナアキラ

代表 若杉和枝

福岡県福岡市

2021年2月

<https://coworkingspace-fukuoka.com/>



01 ①託児付きコワーキングスペースの運営

②元システムエンジニア・プログラマーのIT業界復帰サポート

02 IT系の専門学校卒業後、IT企業に勤務。3回の育児休暇復帰。

03 3人目の妊娠をきっかけに、またキャリアがストップする、、という想いととも、最後の「育

児」をもっとちゃんとしたという想いが生まれ、「育児×仕事」を考えるようになった。

04 育児と創業準備が重なり、時間を作りだすことが大変だった。

05 創業相談で行った日本政策金融公庫の方から、福岡県よろず支援拠点をご紹介いただきサポートいただきました。

06 創業準備が何が必要なのか、分からないことも分からない状況でした。

また、事業に対する想いは強くてもマネタイズをどうするのか、しっかり考えておくことが事業継続に必要不可欠だったと、今になって強く思います。信頼して相談できる方を見つけることをおすすめしたいです。

自分らしいキャリアを築く架け橋になる、キャリア形成支援サービス



プロフィール

ルポンコンサルティング

代表 田所 ゆかり

神奈川県相模原市

2021年10月

<https://www.lepont-career.com>



01 デジタル人材育成制度の構築、起業家のキャリア形成支援、妊活当事者のキャリア形成支援事業を行っています。

02 自動車メーカー/エンジニアを経て、外資系コンサルティングファーム/経営コンサルタントへ転職しました。

03 予期せぬ不妊治療でそれまで描いていたライフ・キャリアプランが崩壊するも、誰にも相談できず一人悶々と悩んだ経験か

ら、キャリア形成支援の重要性を痛感したのがきっかけで、起業しました。

04 会社を辞めるという決断をすることが一番大変でした。

05 孤独な起業準備を支えてくれる伴走者や起業家仲間探しに活用していました。中小機構の相談員の先生に、事業計画のブラッシュアップを通じて励ましをいただいたことは、起業へ踏み出す勇気に繋がりました。

06 起業したい人はぜひ、
①周囲に公言する

②期限を決める

を意識してみてください。公言することで起業に向けた繋がりができたり、後に引けない状況を作り出せます。また、特に期限のない起業に期限を設定することも、起業を実現するには大切です。

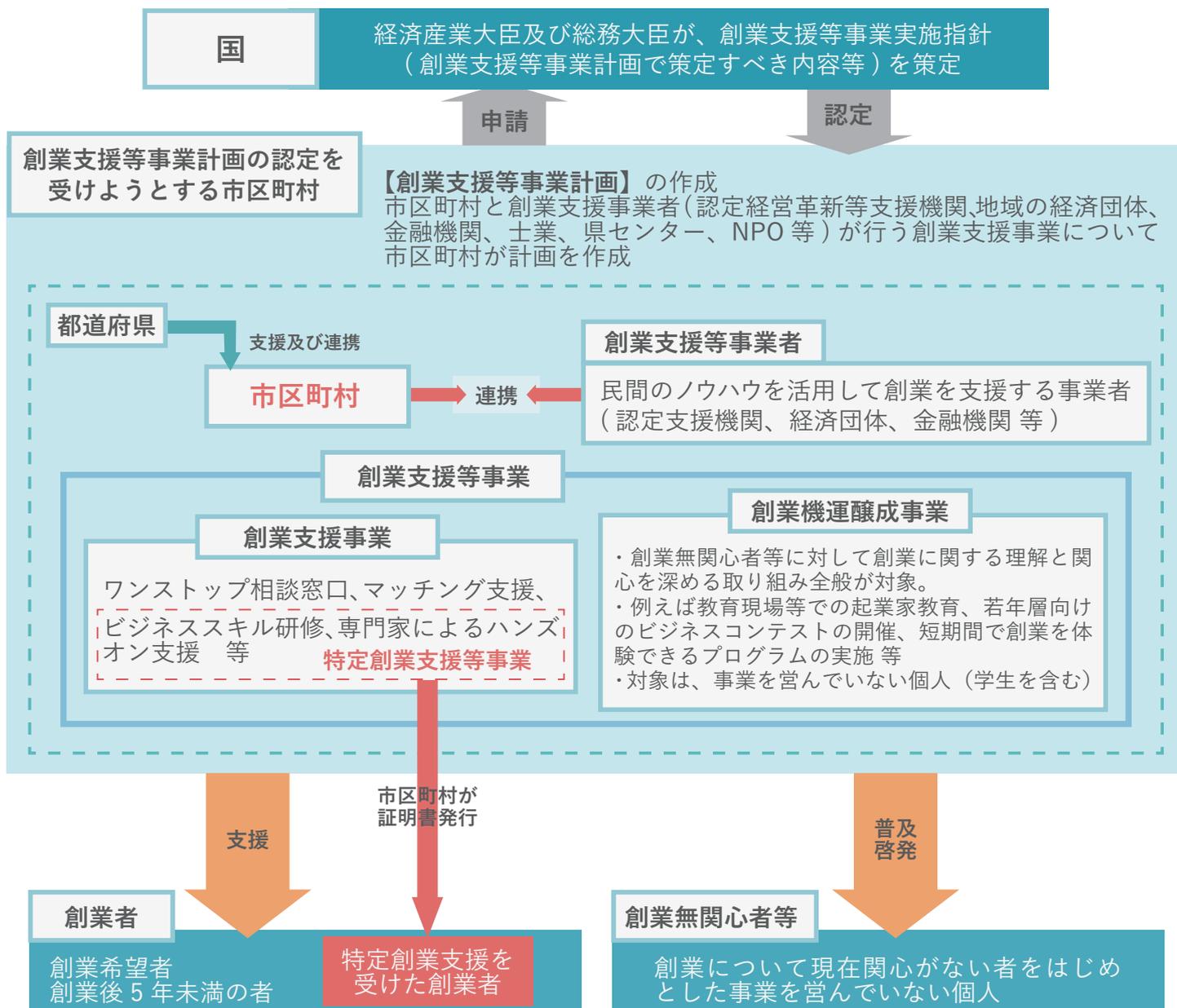
05 創業支援等事業等計画について

創業支援等事業計画は、市区町村が創業希望者や創業者に対して、民間の創業支援等事業者と連携して支援を行う事業計画のことです。

具体的な支援の内容としては、ワンストップ相談窓口の設置、創業塾や創業セミナーの開催等があります。

また、特に創業につながる効果的な支援については、特定創業支援等事業（※）として継続的な支援を行います。各認定市区町村に相談窓口がございますので、お気軽にご連絡ください。

産業競争力強化法に基づく創業支援スキーム



※ 特定創業支援等事業：市区町村又は認定連携創業支援等事業者が創業希望者等に行う、継続的な支援で、経営、財務、人材育成、販路開拓の知識が全て身につく事業を言います。特定創業支援等事業を受けたことについて、各認定市区町村から証明書を発行してもらうことで、各種の支援制度を活用することができます。

01 創業について知る

02 創業の準備をする

03 創業後に必要なこと

04 先輩からあなたへ贈る言葉

05 創業支援等事業計画について

06 将来に備えて(共済制度)

06 将来に備えて(共済制度)

小規模企業共済

**おトクで安心な
小規模企業経営者のための
「退職金制度」**

対象 小規模企業の
経営者や役員の方。
他要件有。

特徴 掛金を全額所得控除できる
などの税制メリット
事業資金の借入れもできる

廃業や退後のゆとりある生活を応援!

中小機構



小規模企業共済

小規模企業の個人事業主や会社等役員の方が、将来の廃業や退任の場合に備え積み立てる「小規模企業共済制度」。掛金が全額所得控除できるなどの税制上の優遇措置に加え、事業資金の借入れもできる、おトクで安心な小規模企業の経営者のための「退職金制度」です。



経営セーフティ共済

**連鎖倒産から
中小企業を守ります!**

対象 継続して1年以上
事業を行っている中小企業者。

特徴 貸付条件は無担保・無保証人。
税制上の優遇措置も大きな魅力です。

中小機構



経営セーフティ共済 (中小企業倒産防止共済制度)

自身の会社経営が健全でも、「取引先の倒産」という事態はいつ起こるかわかりません。経営セーフティ共済は、そのような不測の事態に直面された中小企業の方々の、連鎖倒産を防止するための共済制度です。

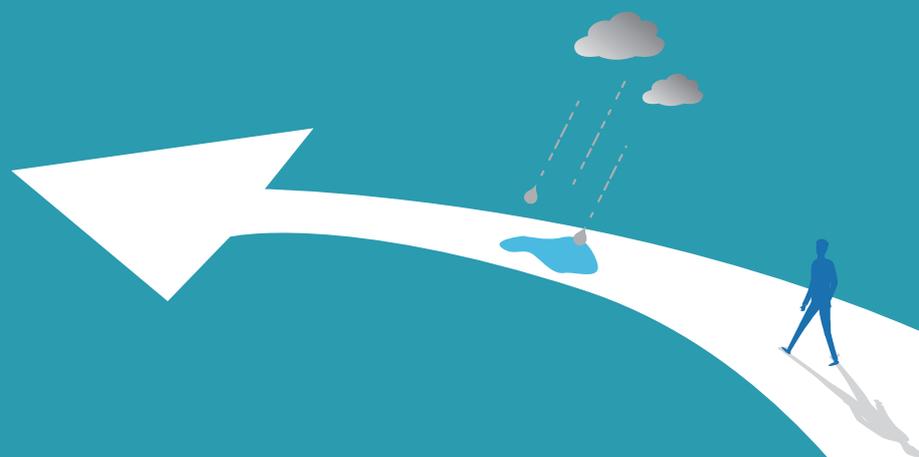


「問い合わせ先」

独立行政法人中小企業基盤整備機構

本部	創業・ベンチャー支援部	03-5470-1645
北海道本部	代表	011-210-7470
東北本部	代表	022-399-6111
関東本部	代表	03-5470-1509
中部本部	代表	052-201-3003
北陸本部	代表	076-223-5761
近畿本部	代表	06-6264-8611
中国本部	代表	082-502-6300
四国本部	代表	087-811-3330
九州本部	代表	092-263-1500
沖縄事務所		098-859-7566





発行 独立行政法人中小企業基盤整備機構
創業・ベンチャー支援部創業・ベンチャー支援企画課

デザイン 株式会社 POTETO Media