

●お問合せ・ご相談はお気軽に

 **沖縄県信用保証協会**

経営支援部創業支援課

沖縄県信用保証協会【本所】 経営支援部創業支援課（本所3階）

沖縄県那覇市前島 3-1-20 <https://www.okinawa-cgc.or.jp>

TEL:098-863-5303



沖縄県信用保証協会

創業

サポートブック

SUPPORT BOOK

「創業」に関する、疑問・不安
保証協会がお答えします！
あなたの創業はこの一冊から
始まります。

- 第1章 創業準備、
創業計画書の進め方
- 第2章 創業に必要な
基礎知識
- 第3章 金融機関との取引、
関係機関の活用
- 第4章 沖縄県信用保証協会の
ご案内・ご利用の手続き

<https://www.okinawa-cgc.or.jp>

アナタの未来を創る 想いを形にするチカラ。

経営をするという生き方がある。「なりたい自分になる。」

自分のやりたいことを表現することで「仕事」を創り、「街」を創る。

『創業』それは、「なりたい自分」を創ることかもしれない。



CONTENTS

第1章 創業準備、創業計画書の進め方

P.4

- STEP1 経営者としてのビジョン・価値観 P.4
- STEP2 全体構想・事業内容 P.6
- STEP3 販売計画・仕入計画、資金計画 P.8
- STEP4 収支計画 P.10
- STEP5 創業計画書 P.13
- 創業者支援資金創業計画書 P.14

第2章 創業に必要な基礎知識

P.15

- ① 事業形態について P.15
- ② 創業に伴う手続き等 P.16
- ③ 創業後に必要なこと P.18

第3章 金融機関との取引、関係機関の活用

P.20

- ① 金融機関と取引するメリット P.20
- ② 地元金融機関のご紹介 P.21
- ③ 創業支援機関の活用 P.21

第4章 沖縄県信用保証協会のご案内、ご利用の手続き

P.22

- ① 創業者向けの保証制度ご利用手続き P.22
- ② ご利用いただける方 P.24
- ③ 創業者向けの保証制度の内容について P.24
- ④ 創業後のサポートについて P.24

第1章

創業準備 創業計画書の進め方

STEP.1

経営者としてのビジョン・価値観

- なぜ創業したいのか
- 将来なりたい姿はなにか

STEP.2

全体構想・事業内容

何を

×

誰に

×

どのように

||

なぜ

STEP.3

販売計画・仕入計画・資金計画

- 市場調査、立地
- サービス
- 販売
- 価格
- 仕入計画
- 資金調達 など

STEP.4

収支計画

STEP.5

創業計画書

STEP.1

経営者としての ビジョン・価値観

経営理念、経営方針など、創業するにあたっての想いや実現したい理由は何か、将来なりたい姿、どんな人生を歩みたいかを考えます。つまり、創業にあたり、どのような目的で、何をやりたいのかを決めます。「単純に今の会社が嫌だから」「いま流行っているから」「簡単に儲かりそうだから」といった理由で創業するのはお勧めできません。実際に創業してみると、「集客が難しい」「売上が上がらない」など、思うようにいかない事が出てくる可能性もあります。その時にビジョンや価値観、なぜ創業したのか？を自分自身で再確認し、事業をやり遂げる強い情熱と信念を持って創業することが重要です。

まだ漠然としている場合は、ご自身の居住の場所などの環境や幼少期から学生、社会人に至るまで振り返り、「好きだったこと」「得意だったこと」「楽しかったこと」を確認してみましょう。また、ご自身の経験について、なぜ「その経験をしたのか」「それを選んだのか」「資格を取得したのか」などきっかけや出来事についても考え、振り返ることが必要です。たとえば箇条書きで紙に書くことでイメージを具体化していきます。

中小企業庁「平成28年度版中小企業・小規模企業白書」によるときっかけや実際の起業の目的はと次のとおりとなっています。

成長タイプ別に見た 起業希望者・起業準備者が 起業に関心を持ったきっかけ

高度成長型

早いペースで雇用や売上高を拡大させていくことを目指しているタイプ

- 第1位 周囲の起業家の影響・経営者の影響
- 第2位 周囲(家族・友人・取引先等)に勧められた
- 第3位 事業化できるアイデアを思いついた

安定成長型

中長期的かつ安定的に雇用や売上高を拡大させることを目指しているタイプ

- 第1位 周囲の起業家の影響・経営者の影響
- 第2位 勤務先ではやりたいことができなかった
- 第3位 勤務先の先行き不安・待遇悪化

持続成長型

創業時の雇用や売上高を大きく変化させることを意図せず、事業の継続を目指しているタイプ

- 第1位 勤務先の先行き不安・待遇悪化
- 第2位 周囲の起業家の影響・経営者の影響
- 第3位 勤務先ではやりたいことができなかった

起業の目的(上位項目)

- 自分の裁量で自由に仕事をしたい
- 社会貢献したい
- 自分の技術やアイデアを事業化したい
- 仕事の経験・技術・知識・資格等を活かしたい

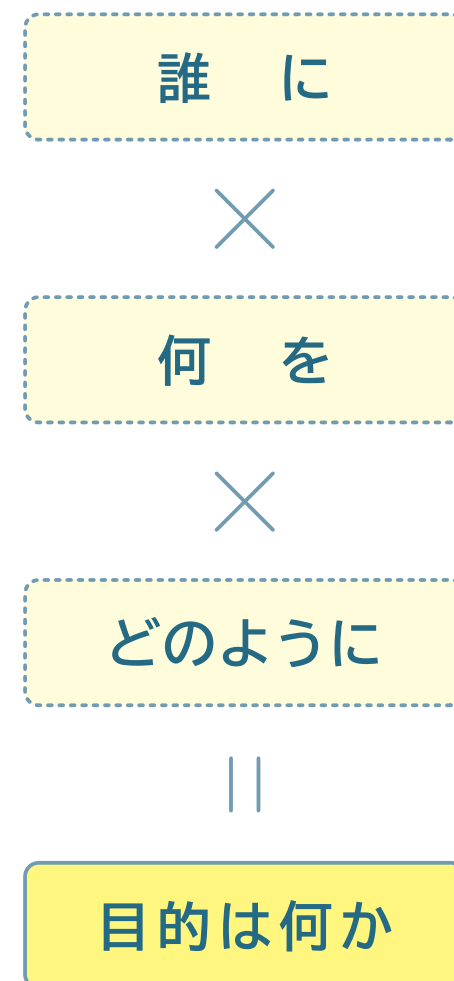


STEP.2

全体構想・事業内容

構想、事業のコンセプトを決める。

「誰に(Who?)」「何を(What?)」
「どのように(How?)」やりたいのか、
「目的は何か(Why?)」を考え事業全体の
イメージやコンセプトを固めます。



誰に(Who?)

対象となるお客様を決めることです。性別や年齢層、所得水準、世帯構成、特定の集団などメインとなるお客様を具体的に想定します。ターゲットによって、商品単価や商品構成、立地場所など変わってきます。また、ターゲットを絞ることで効率的な事業活動が可能となります。

何を(What?)

お客さまに「何を」アピールするのか、競合他社と「何が」どう違うのか、セールスポイントやこだわりがどこにあるのか検討しましょう。他にモノではなく、価値を提供するものとして、「ホッとする場所」「のんびりできる空間」「健康になる」などのキーワードで考えることもあります。

どのように(How?)

「誰に」「何を」考えた内容について、どのように提供していくのかを考えます。その際に、「どのように」の具体的な内容について、知識、技術、ノウハウ、経験があるかを確認します。知識等が足りないと感じる場合には、どのように補っていくのかも具体的に検討しておきましょう。

目的は何か(Why?)

「誰に」「何を」「どのように」提供するのか。その理由や目的、利用する動機について考えます。

参考例① 飲食店の場合

コンセプト

地元食材〇〇を使った沖縄料理店

誰に(Who?)

出張族の独身ビジネスマン、常連観光客に

何を(What?)

希少性のある〇〇料理、安らぎを

どのように(How?)

カウンターメインの居酒屋店舗として

目的は何か(Why?)

- 勤務先で考案した〇〇の食材料理がビジネスマンに好評である。
- 〇〇の食材が知られていない。広めたい。
- カウンターメインで接客やお客さんとの交流を大事にしたい。

参考例② 児童福祉事業

コンセプト

地域に根ざした認可外保育園

誰に(Who?)

地域の待機児童がいる共働きの親に

何を(What?)

安心できる子育て環境を

どのように(How?)

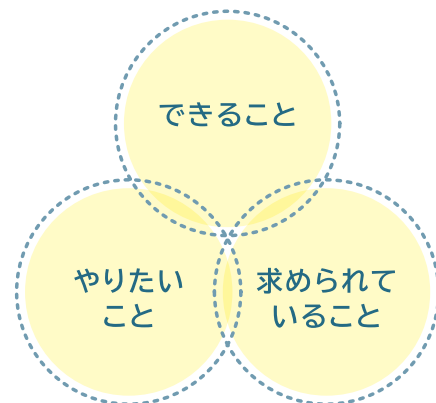
認可外保育園として、地域に根ざして

目的は何か(Why?)

- 我が子が待機児童になり、保育園不足の社会問題を感じた。そこで開業に向け夜間専門学校に通い保育士の資格を取得した。
- 地域は待機児童解消が求められている。

事業全体イメージ

事業全体のイメージやコンセプトが固まらない場合は、下図を参考に考えましょう。3つの円が重なることを考えてみる。



- できること**
職業経験や趣味、資格、得意なことなど
- やりたいこと**
将来こんなことしたい、大きな仕事をしたいなど
- 求められていること**
お客様、地域、社会に求められていること

具体的事業内容

商品・サービス

これから始める事業の市場規模、事業を取り巻く環境、競合相手等を調べ、事業内容の裏付けにします。提供する商品やサービスについても、価格、素材、産地、希少性、加工・提供方法、利便性、安全性など、こだわりやセールスポイントなどの具体的な内容を決めます。

「良い商品・サービスなので売れる」といった考えだけでなく、お客様のニーズに合っているか。競合他社に比べ優位性や差別化があるのかなども検討します。

営業場所

業種により、営業場所の選定は、事業の成否を左右する重要ポイントです。営業場所を借りる場合、立地条件のいい場所は当然ながら家賃も高くなります。これから始める事業の規模、競合他社の市場調査等を行い。資金や販売計画、損益分岐点とのバランスを考えて慎重に選定していきましょう。

STEP.3

販売計画・仕入計画、資金計画

販売方法

店舗販売、インターネット販売などさまざまな販売方法があり、商品の内容、ターゲットによって変わってきます。販売方法によっては、設備投資や人員が必要かどうかとも検討しておきましょう。

価格及び販売代金の回収方法

いくらで販売するのか、ターゲットに合っているか、採算が取れる値段なのか等さまざまな視点で検討する必要があります。また、現金で販売するのか、掛け売りなのかなど、どのような条件で販売するのかについても検討が必要です。

販売計画のつくりかた

業種によっても変わりますが、単価・数量等を計算して、1日・1ヶ月単位で計算しましょう。

参考例 飲食店、理容業 客単価 × 席数 × 回転数 × 月の営業日数

参考例 小売業、卸売業 商品 × 販売個数 × 月の営業日数

仕入計画

商品・サービスの内容が決まったら、仕入先の確保が必要です。何をどこから仕入れるか、品質の良い材料等を安定的に調達できるかがポイントになります。なお、過剰在庫は不良在庫となり、資金繰りの悪化になる一方で、在庫不足は販売機会のロスに繋がります。適正な在庫量となるようにしましょう。また、仕入先が信用力や回収条件が不利な条件となっていないかなどもポイントとなります。

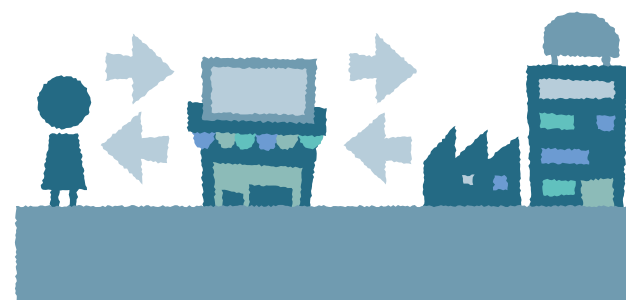
資金計画

創業する際に必要な資金は次の「運転資金」と「設備資金」に分けられます。

運転資金

仕入代金、人件費、家賃、消耗品などの仕入・経費等の事業上の必要な資金です。

事業を始めて間もなくは、予定通りに売上が上がらないこともあります。また、創業後に売上や入金がなくとも人件費や家賃などの経費(固定費)が発生しますので、事業が軌道に乗るまでの間の運転資金を確保しておく必要があります。仕入や在庫、人件費は最低どのくらい必要かなど、計算をし、それをもとに、当面の必要運転資金を計算しましょう。また、広告宣伝費や備品・消耗品など、思った以上にお金がかかる場合があります。細かいもの、思いつくものはすべて書き出して把握しておきましょう。



● 運転資金計画（記載例：小売業）

名 称	金 額	積 算 内 訳(例)
商品・材料等の仕入資金	1,000千円	商品仕入 500千円×2ヶ月
人件費等	400千円	従業員給与 200千円×2ヶ月
その他の資金	600千円	家賃、光熱費・通信費 150千円×2ヶ月 その他200千円、消耗品(店舗用飾り、日用品 等)100千円
計	2,000千円	

設 備 資 金	改装費用や厨房器具・機械、什器・備品購入資金などで、どれくらい費用がかかるか事前に把握しておきましょう。設備内容によっては新品ではなく中古品で対応できないかなど、なるべくお金をかけないという調達方法も考えてみましょう。設備の見積書(写し)は保証申込時に必要となります。正確な金額を確認しましょう。
改装費用、厨房機器、機械、備品購入などに必要な資金	

● 設備資金計画（記載例：小売業）

名 称	金 額	積 算 内 訳(例)
店舗改装費用	2,500千円	店内改修工事(電気工事、内装工事、水道工事)
店舗設備費用	2,000千円	看板 1,000千円、ソファー 500千円、販売用棚250千円×2台
その他の電化製品・備品	500千円	業務用洗濯機、冷蔵庫、空気清浄機、パソコンなど
計	5,000千円	

資金調達計画

運転資金と設備資金を合算したものが、創業に必要な資金となります。それをどのように調達するかが「資金調達計画」です。自己資金の準備や親類からの援助、金融機関からの借入れなど、返済計画を考慮した調達方法を検討します。

種 類	内容、注意点など
自己資金	返済の必要がなく、創業時にはなるべく多く自己資金を用意することが望ましい。また、自己資金を多く持つことで足りない部分を金融機関等で借入する場合には、返済金額が少なくなります。
親、兄弟等からの借入	親、兄弟等からの借入は後々トラブルにならないよう事業内容、返済条件などきちんと説明し、納得の上で借入れを行うようにしましょう。
金融機関等の借入	自己資金等で足りない部分を借入する場合はほとんどです。沖縄県内の各金融機関では創業に関する各種支援も行っています。
補助金・助成金	国や県、各市町村が、創業者に対して補助金・助成金を準備している場合があります。返済の必要はないが、募集時期や要件が決まっており、申請が必要である。
出 資	出資者より出資を受ける方法です。出資者からの条件面が難しいことなどがあり、出資者や出資比率には注意が必要です。また、インターネットを経由し、不特定多数の人に事業の提案を行い、資金調達をするクラウドファンディングという方法などもあります。

STEP.4

創業後にどれくらいの収入があって、どれくらいの支出があるのか予測したものを「収支計画」といいます。事業の採算を把握する為に作成するもので、金融機関から融資を受ける場合には欠かせません。収支計画の作成にあたっては、様々な方法や様式がありますが、売上予測から作成すると、自分の理想の売上になり、過大評価な数字となる可能性があります。

収支計画(千円)

項 目	1ヶ月	1年間
①売上高	1,503	18,036
②売上原価	526	6,313
③売上総利益=①-②	977	11,724
売上総利益率(③/①×100%)	65.0%	65.0%
経費 ア:人件費	200	2,400
イ:家賃	100	1,200
ウ:光熱費	50	600
エ:通信費	10	120
オ:交通費	100	1,200
カ:広告費	10	120
キ:消耗品費	20	240
ク:減価償却費	0	0
ケ:支払利息	7	84
コ:その他	20	240
⑤経費計	517	6,204
⑥営業利益(①-②-⑤)	460	5,520
⑦営業外収支	0	0
⑧経常利益(⑥+⑦)	460	5,520
⑨租税公課(所得税・法人税等)	0	0
⑩代表者生活費等 (法人の場合はゼロで経費内訳の人件費に計上する。)	200	2,400
⑪償還財源(ク+⑧-⑨-⑩)	260	3,120
⑫返済元金	60	720
⑬返済余力(⑪-⑫)	200	2,400

※記載の収支計画では1ヶ月単位と1年間の合計(1ヶ月×12ヶ月)としています。
※説明をわかりやすくするため、減価償却費、営業外収支、租税公課(税金)を省略しています。

収支計画

沖縄県信用保証協会では、収支計画は毎月の経費(固定費)と生活費を算出した最低限必要な売上高を把握し、目標売上高を算出した収支計画の作成をおすすめしています。沖縄県制度融資の創業計画書「収支計画」の内容に沿って次の1～6の順番で作成してみましょう。1～6の順番の説明は次ページ以降をご参照下さい。



1 経費を算出する。

事業に必要な経費を見積もります。実際には開業していないので具体的な数字を算出するには難しい場合もありますが、一般的な相場や知人、同業者、不動産会社などから情報収集しましょう。

項目（千円）		1ヶ月	算出根拠の注意点
経費	ア：人件費	200	従業員の給与及び役員報酬となります。
	イ：家賃	100	家賃及び共益費も含みます。
	ウ：光熱費	50	電気・ガス・水道などの費用となります。
	エ：通信費	10	固定・携帯電話代、インターネット回線費用となります。
	オ：交通費	100	ガソリン代や駐車場代費用となります。
	カ：広告費	10	チラシや広告等費用となります。
	キ：消耗品費	20	事務用品や日用品などの費用となります。
	ク：減価償却費	0	定率法・定額法などを参考にします。
	ケ：支払利息	7	下記【借入の返済額】を参考にします。
	コ：その他	20	その他必要な費用となります。
経費の合計		517	

2 生活費等算出する。

個人事業の場合は計画上の利益があっても、生活費がなければ、生活ができません。現在の生活費での支出を把握し、公共料金、家賃、携帯電話代など毎月いくら支出があるのか、把握しておきます。なお、共働き、家計収入援助などある場合はプラス値として計算します。

個人事業の場合のみ。法人の場合は1の経費「ア：人件費」の役員報酬に含む。

例 20万円

6万円

住居家賃

＋ 3万円

公共料金

＋ 1万円

携帯電話

＋ 3万円

保険・車ローン

＋ 3万円

食費

＋ 4万円

その他雑費

3 借入の返済額を算出する。

借入したお金は返済義務があります。次のとおり返済額を割り出しましょう。※なお、下記の計算方法は単純計算であり、詳細は沖縄県創業者支援資金返済シミュレーション表（創業者計画書のエクセルデータと一緒になっています。）などを活用しましょう。

● 毎月の約定返済額の計算方法、毎月の利息の計算方法 ※説明上、単純計算としています。

返済元金 ※借入金額 5 百万円の場合

5,000千円

借入金額

÷

84ヶ月(7年)

返済月数

=

約60千円

毎月の返済元金額の目安
(端数金額は初回もしくは最終回)

返済金利 ※実際の金利は毎月の返済により、借入残高が減少する為、利息が変動します。

5,000千円

借入金額

×

1.7%

借入金利

÷

365日

返済月数

×

30日(1ヶ月)

返済月数

=

約7千円

毎月の返済元金額の目安

4 必要な売上高を確認する。

創業後はたとえ売上がゼロでも下記の①～③で算出のとおり、経営上必要な支出が発生します。必要な支出に対して、売上高から売上原価を差引いた売上総利益率(粗利益率)を計算すると費用を賄える必要な売上高が算出でき、利益、生活費、借入金を含めた「目標売上高」を設定することができます。なお、粗利益率に関しては、業界平均値、経営指標などを参考にしてみましょう。

計 算 方 法

①経費の合計 517 千円

②生活費の合計 200 千円

③借入金の返済額 60千円

※個人事業の場合、生活費も算出します。

最低限必要な売上高

717千円

①～②の合計金額

÷

0.65 (65%)

粗利益率

=

1,103千円

最低限必要な売上高

借入をした場合最低限必要な売上高

777千円

①～③の合計金額

÷

0.65 (65%)

粗利益率

=

1,195千円

借金返済含む必要な売上高

毎月必要な
売上高

目標の利益を足した場合

777千円＋200千円

①～③の合計金額＋目標利益

÷

0.65 (65%)

粗利益率

=

1,503千円

利益含む必要な売上高

利益200千円
確保に必要な
売上高

※必要な売上高が高い場合には、計画の見直しが必要となります。

● 売上総利益率(粗利益率)の参考値

製造業 20～30%、卸売業 10～20%、小売業 25～35%

飲食業 60～70%、建設業 15～20%

5 売上高、販売計画の 検証をする。

6 全体の計画を検証する。

STEP3販売計画・仕入計画、資金計画で作成した計画と必要な売上高を比較してみましょう。例えば、席数、営業日数、営業時間、仕入可能数、1日の製造能力、受入可能人数など販売計画と必要な売上高に差がないか検証します。必要な売上高の方が多い場合は、販売計画・仕入計画、資金計画、経費の見直しが必要になります。

目 標 売 上 高

販 売 計 画

最低限必要な売上高

1,103 千円

借入返済含む必要な売上高

1,195 千円

利益含む必要な売上高

1,503 千円

1,040千円

※必要な売上高が高い場合には、計画の見直しが必要となります。

STEP.5

創業計画書

STEP1～4の内容を参考に創業計画書を作成しましょう。創業計画書は沖縄県信用保証協会のホームページや沖縄県中小企業支援課のホームページでもデータをダウンロードできます。なお、創業計画書の様式以外に別紙資料があると、金融機関や信用保証協会の担当者がイメージがしやすく伝わりやすいので効果的です。

創業計画書とは別にあると良い資料(例)

- 事業内容のイメージ図
- パンフレット
- 写真・メニュー表
- 店舗イメージ図
- 競合店との比較表
- 新聞や雑誌の記事
- 参考(モデルケース)にしている店舗・商品のチラシ
- 広告媒体資料
- 詳細な職務経歴書(過去の仕事でどんな成果があったかなど)



創業計画書作成にあたって

STEP1～5で創業計画作成方法を説明しました。最後に計画書作成にあたっては次の点も考慮しながら計画書を完成させましょう。

誰の為に計画書を作成するのか？

創業計画書の目的は「事業内容の文書化」「進むべき方向性の把握」「収支のシュミレーション」「関係者・取引先への説明」などが目的です。金融機関から借入をする為だけに作成するものではありませんので注意しましょう。

準備と行動のバランス

創業前から完璧な事業計画は存在しません。ある程度の事業内容、創業計画が固まったら計画案の作成、商品・サービスの試作・提供などを行うなど、費用をなるべくかけない方法で実際に行動してみてください。行動が足りないと感じる場合には「実際にもしくは試験的に販売・サービスを提供して」一歩踏み出すことを、創業計画の準備が足りないと感じる場合には「収支計画や販売見込みの精度など」足元を見直すことをしてみましょう。

周りに相談しよう

1人で計画を作るよりも、周りの人に相談することも重要です。1人では気づかないことや新たな視点が生まれることもあります。第3章(21ページ参照)の関係機関もありますのでご活用下さい。ご自身の創業に対し、遠慮せずに積極的に相談、活用しましょう。

創業者支援資金創業計画書

創業計画書には様々なスタイル(様式)があります。用途や提出先にあった計画書が必要になります。

ここでは、沖縄県信用保証協会の推奨する創業計画書を紹介します。沖縄県の制定している様式で、金利等でメリットのある沖縄県融資制度を利用する際に使用するほか、保証協会の創業制度にも利用できます。全6ページ、記入項目1～11で作成できます。項目1は経歴や実績を中心に記載します。2から5はこれから行う事業の計画、特に商品やサービス、必要な資金を記載します。

6～7は必要な資金を、どのように調達するかを記載します。特に自己資金の内訳を詳しく記載する必要があります。8は収支計画、9は収支計画の根拠、10は借入金の状況、11はこれからの取引予定先の記載となります。最後の12はこれまで記載できなかった事項やご自身で分析した事業環境等を記載します。

1 事業概要等

1.事業概要等

2 商品・サービスの説明等

2.商品・サービスの説明等
3.運転資金計画、
4.設備計画
5.今回の資金計画による必要資金合計

3 資金調達計画・自己資金算定額

6.資金調達計画
7.自己資金算定額

4 収入計画

8.収支計画

5 収支計画根拠

9.収支計画根拠
10.借入金等状況
11.仕入先・販売先

6 その他

12.その他

第2章

創業に必要な基礎知識

本章では経営に必要な基礎知識について学んでいきましょう。創業する際には、事業運営に関する様々な知識が必要となります。事業形態、関係各所への手続き、労務、税務に関することや経営手法に関することなどがあります。

1 事業形態について

事業形態には、「個人」と「法人」があります。どちらを選択するかは、事業の内容や規模などを総合的に勘案したうえで決めましょう。

●手続きと費用

個人事業 手続きは比較的簡単。

法人事業 会社設立登記手続きが必要。

●社会的信用

個人事業 一般的には法人と比べやや劣る。

法人事業 一般的に信用は高く、取引、従業員の採用等において有利。

●会計処理

個人事業 会計書類や確定申告の書類作成など法人に比べ簡易である。

法人事業 会計書類や決算書類の書類作成など個人に比べ複雑である。

●社会保険への加入

個人事業 事業主は国民健康保険、国民年金に加入することになる。

法人事業 加入が必要となる。代表者及び家族従業員も加入できる。

●事業主の報酬

個人事業 事業利益が事業主の報酬となる。

法人事業 役員報酬として経費になる。

2 創業に伴う手続き等

創業時に必要な届出書類は内容、届出先によってさまざまです。主な届出等を一覧にしましたので、参考にしてください。内容が複雑な場合は専門家(税理士、社会保険労務士、行政書士等)への依頼も検討します。

●税務関係

対 象	届 出 の 名 称	提 出 期 限	届 出 先
個 人	個人事業の開業届出書	開業の日から1ヶ月以内	税務署
	給与支払事務所等の開設届出書	事務所開設等から1ヶ月以内	
	所得税の青色申告承認申請書 (青色申告を希望する場合)	開業日から 2 か月以内 (開業日が1月15日以前の場合は3月15日まで)	
	事業開始等届出書 (都道府県に提出すれば市町村提出は不要場合があります。)	開業後速やかに。(各自治体で期限があります。)	県税事務所 各市町村
法 人	法人設立届出書	設立の日から 2 ヶ月以内 (定款等の写しや登記簿謄本等の添付が必要)	税務署
	給与支払事務所等の開設届出書	事務所開設等から1ヶ月以内	
	棚卸資産の評価方法・ 減価償却資産の償却の届出書	確定申告書の提出期限まで	
	青色申告承認申請書(青色申告を希望する場合)	設立3ヶ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	
	事業開始等届出書 法人等設立(設置)届出書	開業後速やかに。 (各自治体で期限があります。)	県税事務所 各市町村

※各自治体によって届出の名称が異なる場合があります。

●事業にかかる税金について

事業に係る主な税金は次のとおりです。この他に取得に応じて固定資産税、自動車税等もあります。

対 象	種 類	税 金 の 概 要	申 告 手 続 き
個 人	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(確定申告)します。
	消費税・地方消費税	課税売上高 1,000 万円以下の 事業者は免税となります。	
	個人住民税(県民税・市町村民税)	均等でかかる均等割と前年の所得に 応じてかかる所得割となります。	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。
	個人事業税	所得金額に応じてかかります。	

対 象	種 類	税 金 の 概 要	申 告 手 続 き
法 人	法人税	所得金額に応じてかかります。	原則として決算日の翌日から 2ヶ月以内に本店所在地の 税務署に申告(確定申告)します。
	消費税・地方消費税	課税売上高 1,000 万円以下の 事業者は免税となります。	
	法人住民税(県民税・市町村民税)	会社の区分(事業規模)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 法人税割となります。	申告期限は法人税と同じです。 事業所等のある県及び 市町村へ申告します。
	法人事業税	所得金額に応じてかかります。	

●社会保険・労災保険関係

社会保険	法人事業の場合、事業主1人でも加入が義務付けられます。 個人事業の場合、常時5人以上の従業員を使用する事業所は加入が義務付けられます。（小売・サービス業等一部業種は例外有り）	労災保険	従業員を1人でも雇用した場合は加入が義務付けられます。
------	--	------	-----------------------------

対 象	書 類	提 出 期 限	届 出 先
健康保険・ 厚生年金保険	新規適用届出	設立後5日以内	年金事務所
	被保険者資格取得届	資格取得後5日以内	
	被扶養者(異動)届		
労災保険	保険関係成立届出書	保険関係成立後10日以内	労働基準監督署
	概算保険料申告書	保険関係成立後50日以内	
雇用保険	適用事業所設置届出	設立後10日以内	公共職業安定所 (ハローワーク)
	被保険者資格取得届出	雇用した翌月の10日まで	

※従業員10人以上雇用する場合は「就業規則」を作成し、労働基準監督署へ届出する必要があります。

●許認可

創業する業種によっては、開業前に許認可の取得が必要かどうか、確認する必要があります。
許認可の内容によっては資格要件や取得に時間を要する場合がありますので事前に確認しておきましょう。

許 認 可 権 者	業 種 など
保 健 所	食料品製造業、菓子製造業、飲食店、食肉・魚介販売業、 理容・美容業、旅館業、クリーニング業、病院、医薬品販売業 など
国、県、市町村	介護・福祉施設、宅地建物取引業、人材派遣業、建設業、運送業、 自動車整備業、廃棄物処理業、旅行業、ダイビング業 など
税 務 署	酒類製造業、酒類販売業 など
警 察 署	古物商、警備業 など

※創業者支援資金の利用にあたり、信用保証協会や金融機関でも許認可を確認することがあります。

3 創業後に必要なこと

創業するときだけではなく、創業した後も経営知識を必要とします。事業を成長させ、経営を継続させていくためにも、その時期で変化する労務や税務などの法律知識、経営に関する手法などを学んでいく必要があります。

顧客からの声や感想を聞く

商品・サービスは一定のサイクル(導入→成長→成熟→衰退)があります。顧客の反応や顧客の声を聞き経営の参考にしましょう。状況によっては商品の入替、新商品・新メニューの発売、アフターフォローが必要となります。また、事業内容の修正や取扱商品・サービスの変更の可能性もあります。

経 理

資金の流れを把握するために、帳簿等で数字を把握することは、経営上欠かせません。「どんぶり勘定」とならない為にも売上原価の把握など経営者にとって経営数値の知識は必要不可欠なものです。実際の記帳、申告等で不明な点が生じた場合は、税理士等の専門家に依頼しましょう。記帳が難しい場合は青色申告会、税務署等で記帳相談を行っている場合がありますので活用しましょう。

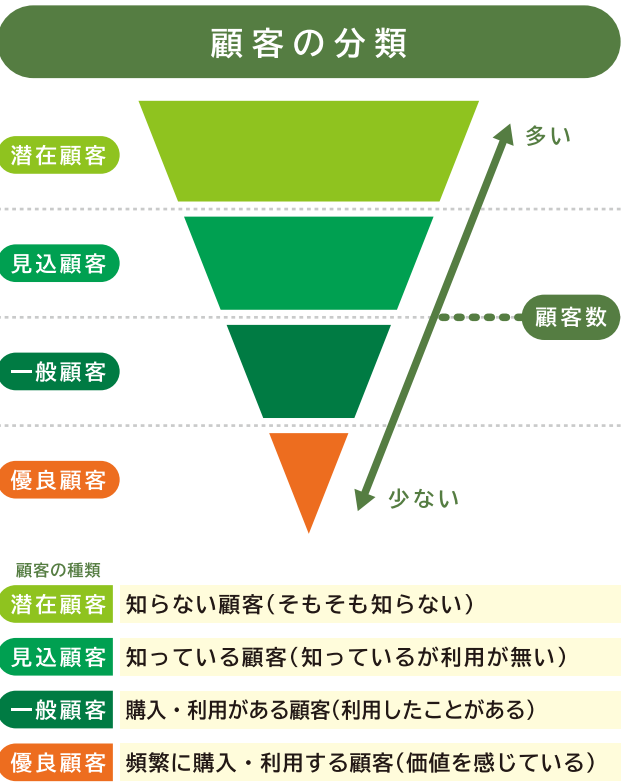
人事労務・採用

創業後は、営業活動、店舗運営、販売促進、経理、事務処理などやらなければいけないことが多くあります。1人で出来る場合は良いですが、従業員を雇用する場合は、労務関係も把握する必要があります。最近では人手不足が問題となっており、従業員採用に関してもハローワーク・求人誌への募集だけでは応募が無い場合がありますので、採用戦略も検討しましょう。



販売促進、広告

販売促進は売上に対する影響も大きく、提供する商品・サービスがどんなに良くても、「購入してくれない」「認知されない」と売上に繋がりません。また、売上をある程度確保しなければ、必要な経費を確保できなくなります。創業後は多忙な状況により、販売促進が不十分となる可能性があります。業種、費用、時間、効果などを検討し、どの顧客に対してそのような販売促進が有効か検討し実行しましょう。



●販売促進方法と主な内容

種 類	主 な 内 容
ツ ー ル	看板(壁面看板、スタンド看板、屋上看板、のれん、のぼり旗)、 ロゴマーク、名刺・ショップカード、パンフレット、メニューブック、 店舗紹介チラシ・はがき、手書きPOP、お礼状、スタンプカード、 利用者・体験者の声紹介、SNS(Facebook、Instaglam)・ブログ、 検索エンジン(Googleマップ等)への登録 など
広 告	開店告知チラシ・はがき、ポスティング、ダイレクトメール、 新聞広告、専門情報サイトへの広告、SNS(Facebook、Instaglam)広告、 フリーペーパー・観光雑誌等への広告 など
イ ベ ント	行政・商工団体等が行うイベントへの参加、 季節に応じたイベント・商品の企画、他店・他業態との合同企画、 無料体験会、見学会、初回限定割引、友達紹介キャンペーン など

●クラウド系ITツールの主な内容

種 類	主 な 内 容
POS レジ	Square(スクエア)、Air レジ、スマレジ など
会 計 ・ 経 理	freee、MFクラウド、弥生会計クラウド など
人 事 ・ 労 務 管 理	freee、jinjer、オフィスステーション、SmarthR など
給 与 計 算	freee、MFクラウド、ジョブカン など
勤 怠 管 理	KING OF TIME、ジョブカン、Touch on Time など
グ ル ー プ ウ ェ ア	R-GROUP、GRIDY、office365、G suite など
通 信 ツ ー ル	LINE、slack、Chatwork など
そ の 他	ファイル共有サービス、ECサイト運営システム、メール配信システム(ステップメール)、 営業管理サービス、顧客管理サービス、名刺管理サービス、テレビ会議サービス

※上記ツールについては、あくまで参考例となります。

第 3 章

金融機関との取引、
関係機関の活用

創業する際には、顧客や従業員だけでなく中小企業支援機関、官公庁など様々な人や組織と関わっていくことになります。その中でも資金調達や預金取引、資金振込みなどで関わることになる金融機関との取引について学んでいきましょう。

1 金融機関と取引するメリット

創業にあたって資金調達を自己資金で賄えない場合は、金融機関からの借入が多く、事業継続する上でも金融機関との取引は欠かせません。創業後は金融機関と良好な関係を築きましょう。また、沖縄県信用保証協会では創業支援の連携を行っている金融機関や関係機関をご紹介します。

参考:タイプ別 創業期に利用した資金調達方法

高度成長型

第1位 経営者本人の自己資金

第2位 民間金融機関の借入

第3位 家族・親戚、友人・知人等からの借入

安定成長型

第1位 経営者本人の自己資金

第2位 家族・親戚、友人・知人等からの借入

第3位 民間金融機関の借入

持続成長型

第1位 経営者本人の自己資金

第2位 民間金融機関の借入

第3位 家族・親戚、友人・知人等からの借入

中小企業庁「平成 28 年度版中小企業・小規模企業白書」

民間と政府系金融機関の比較

	民間金融機関（銀行、信金等）	政府系金融機関
概 要	保証付融資（沖縄県融資制度）	直接融資
金 利	やや低い	低い
保証料	有り	無し
主なメリット	地域でのネットワーク形成 等	金利負担少ない

地域に密着した店舗がある。

金融機関によっては各市町村の店舗で地域の多様な業種の事業者、行政等との関係があり、地域の動向や情報に詳しく有益な情報が得られる場合や、お客様の紹介がある可能性があります。また、業種によっては金融機関が商品・サービスの「お客様」になってくれる可能性もあります。

事業内容に応じて
多様な資金調達メニューがある。

短期資金や手続きを行えば、必要な時に借入が可能な「事業者用カードローン」「手形貸付根保証枠」など事業内容に応じた資金調達の多様なメニューがあります。（※なお、金融機関によって、一定の要件、審査があります。）

不足の事態に備えて
借りれる体制を作っておく。

経営には不確定要素があり、いつ何が起こるか分かりません。普段から金融機関と取引することで、急な資金が必要時に、「借りれる体勢」を作っておきましょう。普段からの取引(売上入金、返済実績)や自社のことを知ってもらうことで、信用力がついて、融資までの時間が短くなるなど有利になります。

2 沖縄県内で創業支援に取り組む金融機関等

- 株式会社 琉球銀行
- 株式会社 沖縄銀行
- 株式会社 沖縄海邦銀行
- コザ信用金庫
- 株式会社 鹿児島銀行
- 商工組合中央金庫
- 沖縄振興開発金融公庫
- JAおきなわ
- みずほ銀行

3 沖縄県内で創業の相談ができる
中小企業支援機関等

- 沖縄県 中小企業支援課
- 商工会、商工会議所
- 沖縄県産業振興公社
- 独立行政法人 中小企業整備基盤機構
- 社団法人 中小企業診断士協会
- 沖縄県よろず支援拠点



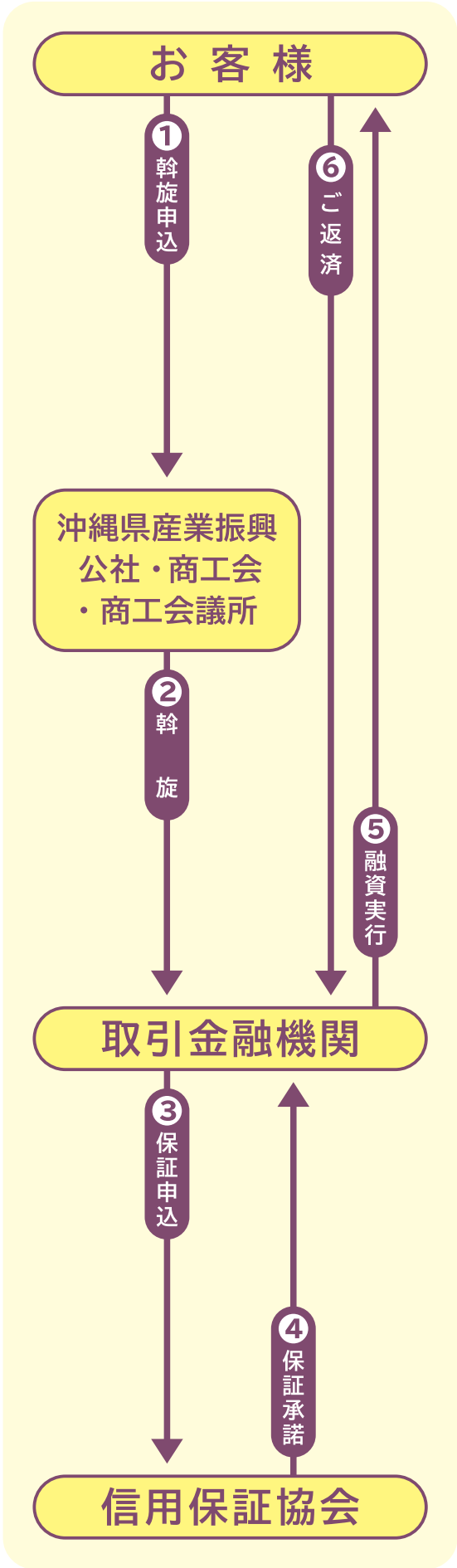
第 4 章

沖縄県信用保証協会のご案内、ご利用の手続き

沖縄県信用保証協会は、中小企業・小規模事業者のみなさまが金融機関から事業に必要なお金を借りるとき、「保証人」となってお金が借りやすくなるようサポートする公的機関です。

なお、信用保証協会は、信用保証協会法に基づいて設立された公的機関であり、全国各地にそれぞれの地域別の信用保証協会があり、各地域に密着して業務を行っています。

1 創業者向けの保証制度
ご利用の手続き



●具体的なご利用の手続きは次のとおりです。

1 ご相談

- 信用保証協会や金融機関、商工会等関係機関の窓口へご相談下さい。
- 創業に関する計画書などあれば、具体的なご相談ができます。
- ご相談段階で設備の発注や賃貸契約を結ぶ必要はありません。



2 お申込手続き

- 金融機関へ融資申込もしくは関係機関へ斡旋申込を行います。
- 創業の動機や情熱を担当者へ伝えましょう。
- 必要な書類としては創業計画書、見積書など創業に関する資料、資産や負債状況がわかる資料などです。



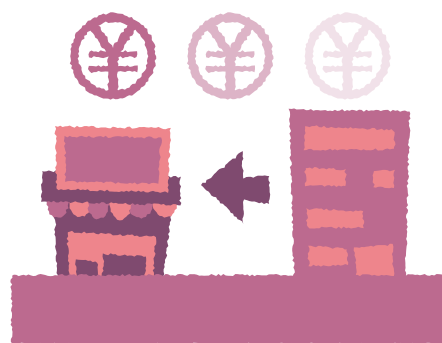
3 審査

- 金融機関及び信用保証協会の審査があります。お客様の事業内容や創業計画などを検討し、保証の可否のご連絡をいたします。
※審査の結果お客様のご希望に添えない場合があります。
- お申込後に事務所や店舗にご訪問させて頂き面談する場合があります。



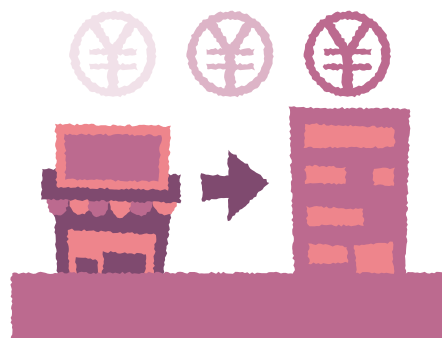
4 ご融資

- 保証承諾後、信用保証書の交付を受けた金融機関がご融資を行います。
- 融資実行の際に信用保証料をお支払いいただきます。
- 営業許可等の許認可取得が保証条件となっている場合は取得後に速やかに金融機関へ提出を行います。
- 資金使途に設備が含まれている場合は、購入後に確認を行います。



5 ご返済

- 返済条件に基づき、借入金を金融機関にご返済いただきます。
- ご融資後のフォローとして信用保証協会からご連絡やご訪問をさせて頂く場合があります。



2 ご利用いただける方

沖縄県内に住居または事業所を有する中小企業の皆様がご利用いただけます。

※ほとんどの業種でご利用いただけますが、農林漁業、娯楽遊技場の一部、金融業、風俗関連業種、その他信用保証協会において不適当と認める場合など一部対象外となる業種があります。

3 創業者向け保証制度の内容について

これから創業される方が、事業を開始するために必要な資金や既に事業を始められている方(創業前から創業5年未満)が、事業を運営するために必要な資金が対象となります。創業者向けの保証制度以外にも無担保保証8,000万円を限度とする一般保証制度などがございます。なお、生活資金、住宅資金、投資資金等の事業外資金にはご利用いただけません。

保証制度融資①「沖縄県創業者支援資金」

限度額 2,000万円

特 徴

自己資金要件あり。固定金利。

保証制度融資②「信用保証協会創業関連保証」

限度額 2,000万円

特 徴

自己資金要件無し。

(審査上で自己資金の有無を確認します。)

商工会等の斡旋は不要です。

※融資金利・信用保証料等については金融機関又は信用保証協会へお問い合わせ下さい。

4 創業後のサポートについて

創業後も、沖縄県信用保証協会では保証利用したみなさまのご相談に無料で応じています。当初の創業計画書の通り事業が進んでいるか、事業運営に問題点が無いかなど、経営に関する課題が見つかったら、早めに対応する必要があります。経営等でお悩みの際は、当協会までご相談ください。また、創業時の支援のみでなく、創業後の資金調達についてもお手伝いをさせていただきます。ぜひご利用ください。

創業後のフォロー

窓口でのご相談

電話でのご連絡

事業所へのご訪問

専門家派遣

経営サポート会議

関係機関紹介

各種セミナーへのご案内

※ご相談内容によっては、お客様のご希望に添えない場合があります。ご了承ください

創業に関するチェックシート

事業内容・計画編

創業を考えてから実際に創業するまでには、様々な準備が必要となります。創業前に創業に関する想いや決意、創業する為にどんな準備をしてきたか？などご自身の準備状況を下記のチェックシートを参考に確認してみましょう。また、チェックシートを元に金融機関等へ相談するのも良いかもしれません。

◎: できている ○: ある程度できている △: あまりできていない ×: できていない

区 分	チェック項目	◎	○	△	×
ビジョン 価値観	●創業する動機が明確になっていますか？				
	●創業する目的が明確になっていますか？				
	●将来なりたい姿、どんな人生を歩みたいか考えていますか？				
	●創業後の困難を乗り越える情熱や信念を持っていますか？				
全体構想 事業内容	●サービス・商品に対する知識はありますか？				
	●サービス・商品に対する業務や取扱の経験はありますか？				
	●サービス・商品の強み、経営者としての強みはありますか？				
	●サービス・商品の弱みを理解し、弱みを克服できますか？				
	●ターゲットとなるお客様の客層は明確ですか？				
	●創業する立地場所・店舗は決まっていますか？				
	●事業は時代の流れやお客様のニーズに合っていますか？				
	●競合他社について調査・情報収集はしていますか？				
	●競合他社に比べ、品質や価格に競争力はありますか？				
	●必要な従業員を確保できる見通しはありますか？				
事業計画	●集客・商品の情報発信の具体策がありますか？				
	●売上や仕入・経費などの試算をしていますか？				
	●必要な資金（運転・設備資金）は試算していますか？				
	●損益分岐点（利益プラスマイナスゼロ）を把握していますか？				
	●自己資金を準備していますか？				
創業の 目線	●行政等の許認可が必要な事業か確認していますか？				
	●事業はわかりやすい、他人に伝わりやすいと思いますか？				
	●事業の規模や固定費等（家賃等）は過大ではないですか？				
周囲の サポート	●事業は余裕をもって進められる事業ですか？				
	●家族の協力は得られていますか？				
	●同業者、専門家、金融機関等からアドバイスを受けていますか？				

事業成功のため、◎、○のできている項目は、「どうしたら更によくなるか」「具体的になるか」など検討を行いましょう。
△、×の項目はこれから創業計画を進めながら必要な部分を改善していきましょう。

創業に関するチェックシート

行 動 編

実際の創業までに必要な行動について、チェックシートを参考にスケジュール確認してみましょう。

スケジュール(目安)	チェック項目(参考例)	
開業 6 ヶ月以上前	金融機関・信用保証協会等に相談	
	経営に関するセミナー・交流会等に参加	
	創業スクールへの参加	
	立地場所、店舗イメージの検討など	
	対象市場・競合他社の調査	
	商品・サービスメニューの立案	
開業 6 ヶ月～3 ヶ月前	内装・リフォームの検討	
	開業に必要な設備の検討	
	開業に必要な許認可申請の準備	
	収支計画の検討	
	集客に関するマーケティング戦略立案	
開業 3 ヶ月～1 ヶ月前	資金調達	
	開業に必要な許認可の申請	
	近隣への挨拶周り	
	アルバイトなどの人員の募集や教育	
1 ヶ月前～開業直前	開業に必要な許認可の取得	
	ホームページ、SNS アカウントの開設	
	検索エンジンへの登録(Google マップ等)	
	看板、ロゴ、名刺等の作成	
	マニュアルの作成	
	プレオープン	
開 業 後	売上帳簿の記載、入力(毎日)	
	収支実績と収支内容の分析(毎月)	
	チラシなど広告媒体を使った情報発信	
	ホームページ、SNS 等を使った情報発信	
	季節や出来事に応じたイベントの実施	
	お客様アンケートの実施	