

沖縄県信用保証協会

創業 サポートブック

第1章

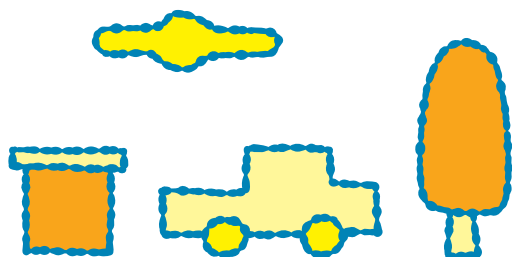
創業準備、
創業計画書の進め方

第2章

金融機関との取引、
関係機関の活用

第3章

沖縄県信用保証協会のご案内・ご利用の手続き



C O N T E N T S

第1章 創業準備、創業計画書の進め方

P.2

- STEP1** 経営者としてのビジョン・価値観 P.2
- STEP2** 全体構想・事業内容 P.3
- STEP3** 販売計画・仕入計画、資金計画 P.6
- STEP4** 収支計画 P.9
- STEP5** 創業計画書 P.13
- 創業者支援資金創業計画書 P.14
- 創業前・創業後に必要なこと P.15

第2章 金融機関との取引、関係機関の活用

P.17

- ① 創業支援機関の活用 P.17
- ② 地元金融機関のご紹介 P.18

第3章 沖縄県信用保証協会のご案内、ご利用の手続き

P.19

- ① 創業者向けの保証制度ご利用手続き P.19
- ② ご利用いただける方 P.21
- ③ 創業者向けの保証制度の内容について P.21
- ④ 創業後のサポートについて P.21

第1章

創業準備 創業計画書の進め方

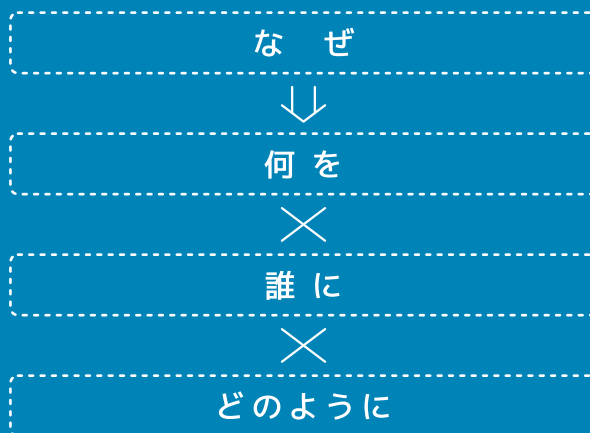
STEP.1

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



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

- 創業者支援資金創業計画書
- 創業前・創業後に必要なこと

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、どういう目的で、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。

本冊子を通して創業のイメージを作り上げていきましょう。

STEP.2

全体構想・事業内容

構想、事業のコンセプトを決める。

「何を(What?)」「誰に(Who?)」

「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。

目的は何か



何を



誰に



どのように

目的は何か(Why?)

「何を」「誰に」「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。

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。他にもモノではなく、提供する価値の視点から、「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。

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。

どのように(How?)

「何を」「誰に」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

- 商品やサービスを「なぜ」提供したいと思ったのか？理由や目的、存在意義

何を

商品・サービス名：

- 商品・サービスの概要 [簡潔な説明(何ができるものか、どのような価値を提供できるのか)]

- 商品の特徴 [機能、仕様、価格帯、デザインなど]

- 競合との差別化ポイント [他とどう違うのか、なぜ選ばれるのか、顧客・消費者目線]

誰に

年齢

性別

職業

居住地

- ライフスタイル／価値観 [趣味、関心、信念、行動パターン]

- 顧客の課題・悩み [現在困っていること、解決したいこと]

どのように

- 使用する知識・専門分野 [どんな分野の知識・理論を活用するか(例：心理学、IT、デザイン、経営など)]

- 活かす経験 [あなたの過去の実務・人生経験で活かすもの(例：前職での成功体験、失敗談、留学経験など)]

- 提供方法(形式) [オンライン／対面、モノ／サービス、講座／コンサル／プロダクトなど]

専門家のコメント



株式会社ビジョンプロジェクト

代表取締役社長
部下指導研修講師／組織づくりコンサルタント

我那覇 聖

創業に向けた目的設定では「何を、誰に、どのように」を明確にし、「いつ(時期)・どこで(市場)」も加えることが大事です。その上で最も重要なのは、自分自身が心から楽しめるかどうかです。楽しさはモチベーションの源泉となり、周囲の協力も得やすくなります。もし楽しいと感じられない場合は、もう一度原点に戻って見つめ直しましょう。自分が楽しめる事業こそが、持続的な成功への第一歩となります。

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

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。

何を(What?)

希少性のある〇〇料理、安らぎを

誰に(Who?)

出張族の独身ビジネスマン、常連観光客に

どのように(How?)

カウンターメインの居酒屋店舗として

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

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。

何を(What?)

安心できる子育て環境を

誰に(Who?)

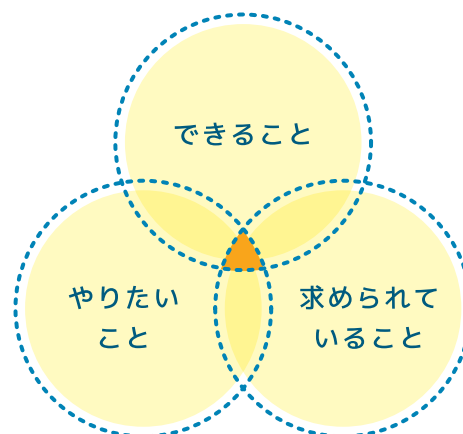
地域の待機児童がいる共働きの親に

どのように(How?)

認可外保育園として、地域に根ざして

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、仕入先の信用力や回収条件が不利な条件と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。細かいものも、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。



A 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
A 計	2,000 千円	

設備資金

改装費用、厨房機器、機械、備品購入などに必要な資金

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。

B 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	1,500 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	1,000 千円	看板 500 千円、販売用棚250千円×2台
その他備品当	500 千円	業務用洗濯機、冷蔵庫、空気清浄機、パソコンなど
B 計	3,000 千円	

A 運転資金計画
2,000 千円

+

B 設備資金計画
3,000 千円

=

創業に必要な資金の合計
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。過大な借入とならないように注意しましょう。
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。

運転資金計画

商品・材料等の仕入資金

千円

人件費等

千円

その他の資金

千円

① 計

設備資金計画

店舗改装費用

千円

店舗設備費用

千円

その他備品当

千円

② 計

① 運転資金計画

② 設備資金計画

創業に必要な資金の合計

+

=

資金調達計画

自己資金

親、兄弟等からの借入

金融機関等の借入

補助金・助成金

出 資

専門家のコメント



沖縄県よろず支援拠点

税理士
中小企業診断士

森 聡

資金調達計画を立てるにあたっては、「借り過ぎ注意、借りなさ過ぎも注意」です。設備資金計画は、購入予定の設備の見積もりを正確に入手することが重要です。値引きが受けられないか、中古品や廉価版の製品がないかも検討しましょう。運転資金計画は、売上の入金時期を保守的に(安全に)計画し、資金繰り(予定)表を作ることをおすすめします。月末だけでなく、月中(10日、15日など)の現預金残高も予測してみましょう。

STEP.4

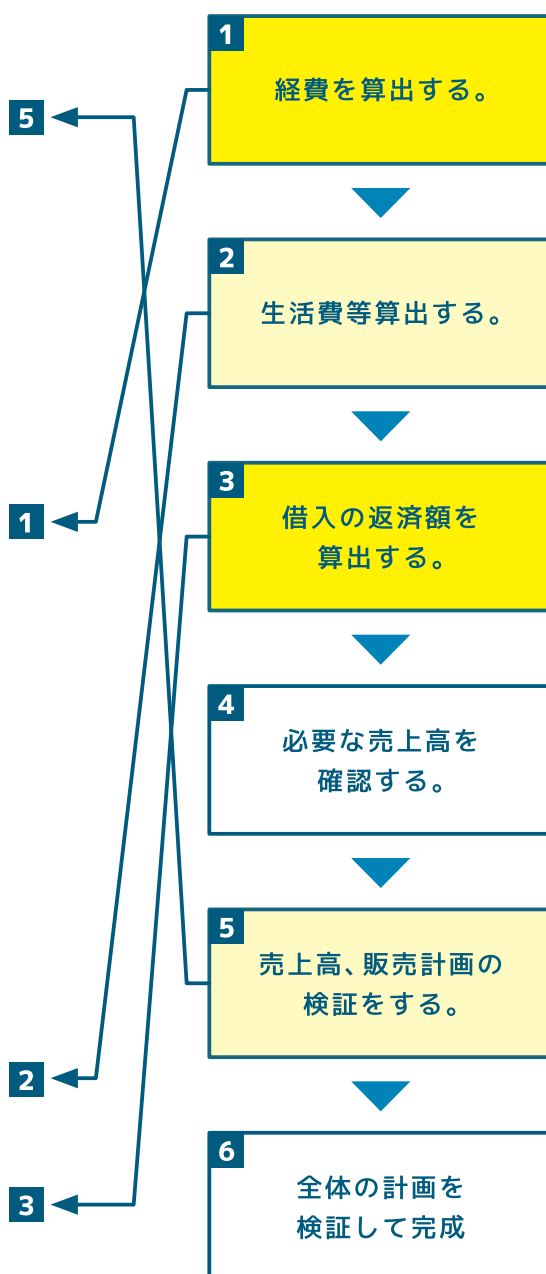
収支計画

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。

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。

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。

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まれます。
	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償還財源に加算して計算します。生活費と事業資金とをきちんと区別しましょう。

個人事業の場合のみ。法人の場合は1の経費「ア：人件費」の役員報酬として計算する。

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す。エクセルにてシミュレーションをすることもできますのでご希望の場合は保証協会までお問い合わせ下さい。

● 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

×

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

$$\begin{array}{ccccc} 717 \text{ 千円} & \div & 0.65 (65\%) & = & 1,103 \text{ 千円} \\ \text{①～②の合計金額} & & \text{粗利益率} & & \text{最低限必要な売上高} \end{array}$$

借入をした場合最低限必要な売上高

$$\begin{array}{ccccc} 777 \text{ 千円} & \div & 0.65 (65\%) & = & 1,195 \text{ 千円} \\ \text{①～③の合計金額} & & \text{粗利益率} & & \text{借入返済含む必要な売上高} \end{array}$$

毎月必要な
売上高

目標の利益を足した場合

$$\begin{array}{ccccc} 777 \text{ 千円} + 200 \text{ 千円} & \div & 0.65 (65\%) & = & 1,503 \text{ 千円} \\ \text{①～③の合計金額+目標利益} & & \text{粗利益率} & & \text{利益含む必要な売上高} \end{array}$$

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

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

販 売 計 画

STEP.3

【販売計画の作り方】で
作成した売上高

※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。

●経費を算出する

経費	人件費	
	家賃	
	光熱費	
	通信費	
	交通費	
	広告費	
	消耗品費	
	減価償却費	
	支払利息	
	その他	
1 計		

●生活費を算出する

経費	住居家賃	
	公共料金	
	携帯電話	
	保険・ローン	
	食費	
	その他雑貨	
2 計		

●借入金の合計

返済元金	借入金額	返済月数	毎月の返済元金の目安 3
------	------	------	-----------------

返済金利	借入金額	×	借入金利	÷	365日	×	30日 (1ヶ月)	=	毎月の返済元金の目安
------	------	---	------	---	------	---	--------------	---	------------

●借入金の合計

①②の合計金額 千円	÷	粗利益率 %	=	最低限必要な売上高 千円
---------------	---	-----------	---	-----------------

●借入金の合計

①～③の合計金額 千円	÷	粗利益率 %	=	借入返済含む必要な売上高 千円
----------------	---	-----------	---	--------------------

●借入金の合計

①～③の合計金額 + 目標利益 千円	÷	粗利益率 %	=	目標利益含む必要な売上高 千円
-----------------------	---	-----------	---	--------------------

専門家のコメント



沖縄県よろず支援拠点

税理士
中小企業診断士

森 聡

収支計画を立てるにあたっては、収入は予定より「遅く」「少なく」なることを想定して、支出は予定より「早く」「多く」なることを想定することが重要です。創業準備中は、つい目標とする売上高や利益額に意識が向かい、目標値を計画値としがちですが、例えば飲食店では、「悪天候が続いたら?」「カード払いが多かったら?」、また、「時給を上げないと人が集まらないとしたら?」、などのケースも考慮しておきましょう。

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「事業内容の言語化」「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ましょう。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2章(18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

用途や提出先にあった計画書が必要になります。

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。

[illegible]

2	商品・サービスの説明等
2.	商品・サービスの説明等 在支店が対応できない場合は直轄のページその他関係機関に注意下さい
(1)	商品・サービスの説明
商品・サービス	
(2)	類似の製品・サービス及び類似の製品・サービスに対する「価格」(セールのポイント)、「数量」
対 外 市 場	
請求情報、顧客ターゲット(予想している売上先、顧客数等)、販売箇所	
販売価格	
販売価格決定方針、販売方法(ルート)、支払方法(プロセス等) など	
販売価格	

3 資金調達計画・自己資金算定額

6. 資金調達計画

		項目名（金融機関名・支店名等）		種別	自 己 資 金	
					円	%
自 己 資 金	現金				円	
					円	
					円	
	現金以外	種 別			自 己 資 金	
					円	
					円	
その他（具体的な口）			円			
計 己 資 金 合 計				0 円		
借 入 金 等 （借）	借 入 先	年 利	返済返済額	借 入 額		
	全借入借入額	%	円	円		
		%	円	円		
		%	円	円		
	借 入 金 等 合 計			0 円		
	調 達 資 金 合 計			D 0 円		

（注）右側の資金調達計画の中による借入金等もご記入下さい。

[illegible]

9. ①-② 収支計画概略			
	算出概略		
	初年度	2年度	3年度
売上高			
売上原価			
粗益			
経費			
経済額			

6

その他

12. その他

評価に関する補足説明、その他説明事項がありましたらご記入して下さい。

記載欄	・労働時間の補足説明について ・今後の事業リスク（損失）について、それに対する補償策について ・業務継続支度の保証、従業員の手当の等、継続、変動などについて ・補償方法（金・物）、支払方法（アバウト・ローン）などの補償計画について

[第1章]創業準備、創業計画書の進め方 14

創業前・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。各支援機関が実施しているセミナー等を受講し、経営に役立てましょう。

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

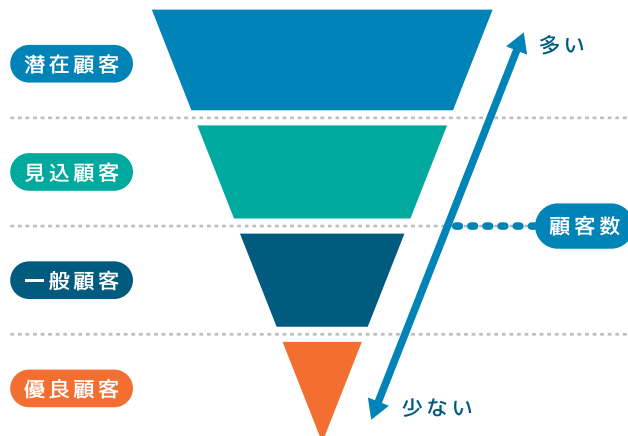
創業後は、営業活動、店舗運営、販売促進、経理、事務処理などやらなければいけないことが多くあります。1人で出来る場合は良いですが、従業員を雇用する場合は、労務関係も把握する必要があります。最近では人手不足が問題となっており、従業員採用に関してもハローワーク・求人誌への募集だけでは応募が無い場合がありますので、採用戦略も検討しましょう。



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。

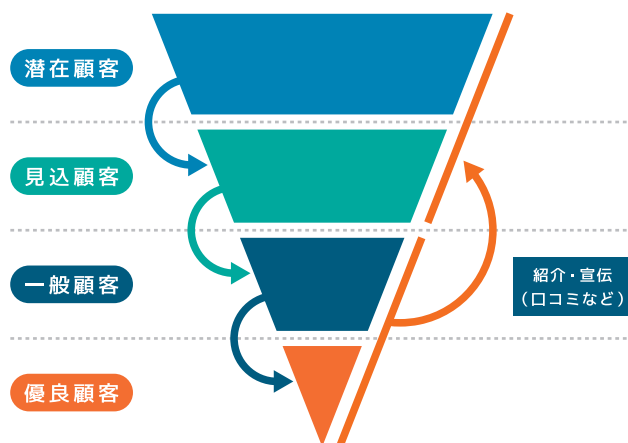
顧客の分類



顧客の種類

潜在顧客	知らない顧客(そもそも知らない)
見込顧客	知っている顧客(知っているが利用が無い)
一般顧客	購入・利用がある顧客(利用したことがある)
優良顧客	頻繁に購入・利用する顧客(価値を感じている)

顧客の分類と販売促進の目的



顧客の種類

潜在顧客	知らない顧客に認知してもらうための販売促進
見込顧客	購入・利用してもらうための販売促進
一般顧客	次回利用、リピーターになってもらうための販売促進
優良顧客	取引拡大、ファンになってもらうための販売促進

潜在顧客 | 商品・サービスの存在を知らない、もしくはニーズに気づいていない。

アプローチ方法

見込顧客 | 課題認識あり・情報種集中、選択肢の一つとして検討中

アプローチ方法

一般顧客 | 購入実績あり。関係性構築・意地が重要

アプローチ方法

優良顧客 | ブランドや商品への強い愛着・継続的購入

アプローチ方法

専門家のコメント



沖縄県よろず支援拠点
嘉数 純

経営者にとって売上げをどう上げていくかは常に課題です。開発した商品やサービスは市場やターゲットからなくてはならない価値と判断されなくてはなりません。自信を持って市場導入している企業は、市場を見ることが先にしてそのニーズに自らの強みを活かしています。マーケットインという言葉になりますがヒット商品を次々と世に出す企業の商品を見て下さい。誰のための商品で何を満たすか表現されているはずです。

第2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 金融機関との取引

● 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～やや低い
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、地域の動向など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、いつ何が起こるかわかりません。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、「借りられる体勢」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 関係機関の活用

● 沖縄県内で創業支援に取り組む金融機関など

- 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
- 沖縄県信用保証協会

沖縄県内で創業の相談ができる 中小企業支援機関等

- 沖縄県産業振興公社
- 沖縄県よろず支援拠点
- 商工会、商工会議所
- 一般社団法人沖縄県中小企業診断士協会
- なはし創業・就職サポートセンター
など

専門家のコメント



沖縄県よろず支援拠点

仲宗根 功

Googleビジネスプロフィールは、店舗やサービスの情報をGoogle検索やマップに表示できる無料ツールです。営業時間、場所、口コミなどを掲載し、集客や信頼性アップに役立ちます。また写真や投稿機能で魅力をアピールする事が可能です。

Google ビジネスプロフィール 登録フロー

Googleビジネスプロフィールを登録すると、お店の情報をGoogleマップに表示できるようになります。このページでは、Googleビジネスプロフィール登録方法とオーナー確認の手順を開示します。

Googleビジネスプロフィールは
無料で登録することができます。
登録することで
下記の効果が期待できます。

- ①集客効果が期待できる
- ②新規顧客の獲得チャンスが増える
- ③口コミの管理・活用ができる
- ④アクセス解析ができる
- ⑤最新情報やキャンペーンを発信できる
など



第3章

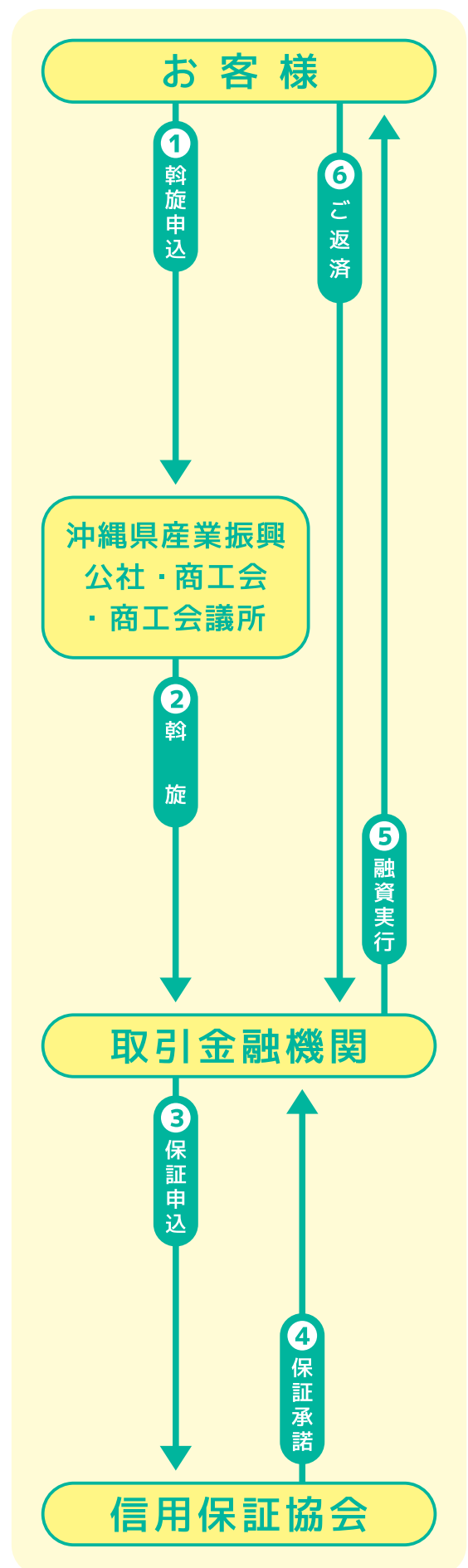
沖縄県信用保証協会のご案内、ご利用の手続き

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があれば、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みもしくは商工会等関係機関へ斡旋申込を行います。
- 創業の動機や熱意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に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、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、投機資金等の事業外資金にはご利用いただけません。

※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ください。

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

創業1年未満については自己資金(総資金の10%～30%)が必要となります。固定金利。
産業振興公社・商工会等の斡旋が必要になります。

保証制度
融資②

「創業関連保証」
「スタートアップ創出促進保証」

限度額 3,500万円

特徴

創業1年未満や制度によっては自己資金(総資金の10%)が必要となります。(自己資金要件がない場合でも、審査上で自己資金の有無を確認します。)

※商工会等のあっせんは不要です。

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、関係支援機関等の案内(裏表紙の創業後に使える公的機関の相談窓口一覧参照)についてもお手伝いさせていただきます。ぜひご活用ください。

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

関係支援機関紹介

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

よくある質問

Q1. 相談に行くタイミングはどのタイミングがよいですか？



創業計画書などにあなたの考えや熱意を記載して形にし始めたときに相談するのが良いでしょう。計画書でわからない部分は空白でも、一通り記載することで相談が進みますし、何が足りないか明確になります。本冊子に掲載している公的支援機関はどこも“無料”で相談できるので、自分だけで考えずに何度でも支援機関を活用しましょう。

Q2. 融資までどのくらい時間がかかりますか？



申請先や準備状況、書類などによって変わりますが、申請から1か月～2か月かかることもあります。なお、3か月以上かかる例もありましたので創業計画書の内容充実や必要資料などをしっかりと準備しておきましょう！

Q3. 自己資金はどれくらい必要ですか？



よく利用されている制度では10%～20%の自己資金が必要です。自己資金要件がない制度でも審査上自己資金を求められる場合もあります。金融機関から創業資金を借る場合、自己資金が多くあると責任感や計画性が評価され信頼性が増します。返済能力の証明にもなり、資金繰りのリスクを下げることができます。そのため、事前にしっかりと自己資金を準備しておくことが重要です。

Q4. 数値計画を作成する際のポイントやコツはありますか？



収支に関する数値計画を作成する際には当サポートブックを参考に「事業にかかる経費」から「最低限必要な売上高」を把握し目標売上高を設定しましょう。但し、過大な売上計画とならないよう繰返し、見直すことが大切です。また、計画売上達成の根拠には、業界平均や統計資料、商圈人口の調査などを活用し、集客見込みをより具体化することもできます。



本冊子を最後までお読みいただきありがとうございます。最後に、皆さまで作成した創業計画書を読み返し、「自分は何のために創業するのか」や「事業の実現可能性」を皆さま自身に問いかけてみましょう。本冊子が皆さまの創業への第一歩となることを切に願っています。

創業後に使える公的機関等の一覧

※発刊時点のもの。関係機関先において、名称や事業内容、URL等変更及びご利用にあたっての要件等がある場合もございますのでご了承ください。

支援内容	支援機関		コメント
販路拡大、営業方法 SNSの使い方、広告宣伝 税務・労務・法務など 経営に関する相談全般	沖縄県よろず支援拠点 ※県内各地(中部・北部・離島)で サテライト相談も受付中。		どこに相談したらいいかわからない場合はとりあえずここ。どんな経営相談にも対応しています。
経営相談、資金調達支援、 補助金申請支援、記帳指導、 労働保険事務代行等、 各種セミナー、専門家派遣など	商工会・商工会議所 ※相談窓口は事業所のある市町村の 商工会・商工会議所になります。	那覇商工会議所 	各地区にあり、資金調達から記帳指導や労働保険関係の事務代行などの幅広い経営支援をうけるならここ。
経営相談、販路拡大、補助金 助成金・専門家派遣など	沖縄県産業振興公社		経営課題に応じた多彩な支援メニューあり。事業規模を拡大したい場合はここ。
正規雇用、副業人材・ 兼業人材の紹介 マッチングなど販路拡大	沖縄県産業振興公社内 沖縄県プロフェッショナル 人材戦略拠点 愛称「人材チャンプルー」		経験豊富な人材と出会える可能性もあり。正社員、業務委託契約による副業・兼業人材を雇いたい場合ならここ。
求人方法や正社員化、 労務管理、外国人雇用、 ほか雇用関係の助成金の相談	グッジョブ 相談ステーション		人材採用、労務管理、助成金等について、各分野の専門家に相談するならここ。
雇用関係の助成金の 相談申請窓口	沖縄県助成金センター		助成金等について相談、申請窓口ならここ。
特許取得、知的財産の活用	INPIT(知的財産総合相談窓口)		知的財産に関する相談はここ。
事業承継相談、 その他 事業承継全般窓口	沖縄県事業引き継ぎ 支援センター		事業承継(譲渡側、買受側)、事業承継に関する支援の相談ならここ。

●お問合せ・ご相談はお気軽に

 沖縄県信用保証協会

業務部創業支援課

沖縄県信用保証協会[本所] 沖縄県那覇市前島 3-1-20

TEL:098-863-5303

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

HP



LINE

