

創業計画

はじめの一步

GUIDE BOOK for Start-Ups

咲かせましょう、  
あなたの花を。

あなたの夢の実現に向けて  
富山県信用保証協会がお手伝いします

富山県信用保証協会



# はじめに

## これから創業されるあなたへ

本冊子は、創業を目指している方や創業に関心のある方が、思い描くものを形にしていく手助けをしたいと思い作成しました。まずは、本冊子に記入することで頭の中を整理してみましょう。

わからないことや、もっと詳しく知りたいことがある方は、一人で悩まず、富山県信用保証協会へお気軽にご相談ください。



## 富山県信用保証協会とは

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資金を借入する際に、その保証人となって円滑な資金調達のためのサポートを行う公的機関です。

県内创业者の方のデータを蓄積し、これまで創業された方の動向や事例をまとめております。創業計画を作成される際にも、事例に基づきながらアドバイスさせていただきます。



## 本冊子の使い方

まず記入してみる



相談してみる



ブラッシュアップする



# 目次

## 第1部

### 創業計画を立てる前に

- 1 創業計画作成の前に…………… 1
- 2 現状をチェックしてみよう…………… 2
- 3 創業へのみちのり…………… 3
- 4 創業計画書の作成とは…………… 5
- 5 創業計画書はどんなもの?…………… 6

## 第2部

### 創業計画の立て方(手順)

- 1 事業のコンセプトをまとめてみよう…… 7
- 2 資金計画を立ててみよう…………… 11
- 3 収支計画を立ててみよう…………… 13
- 4 返済計画を立ててみよう…………… 15
- 5 創業計画書を一枚にまとめてみよう…… 17
- 6 資金繰り表を作成してみよう…………… 19

## 第3部

### 創業の知識

- 1 創業に必要な知識・準備…………… 21
- 2 創業支援メニュー…………… 23

# 1 創業計画作成の前に

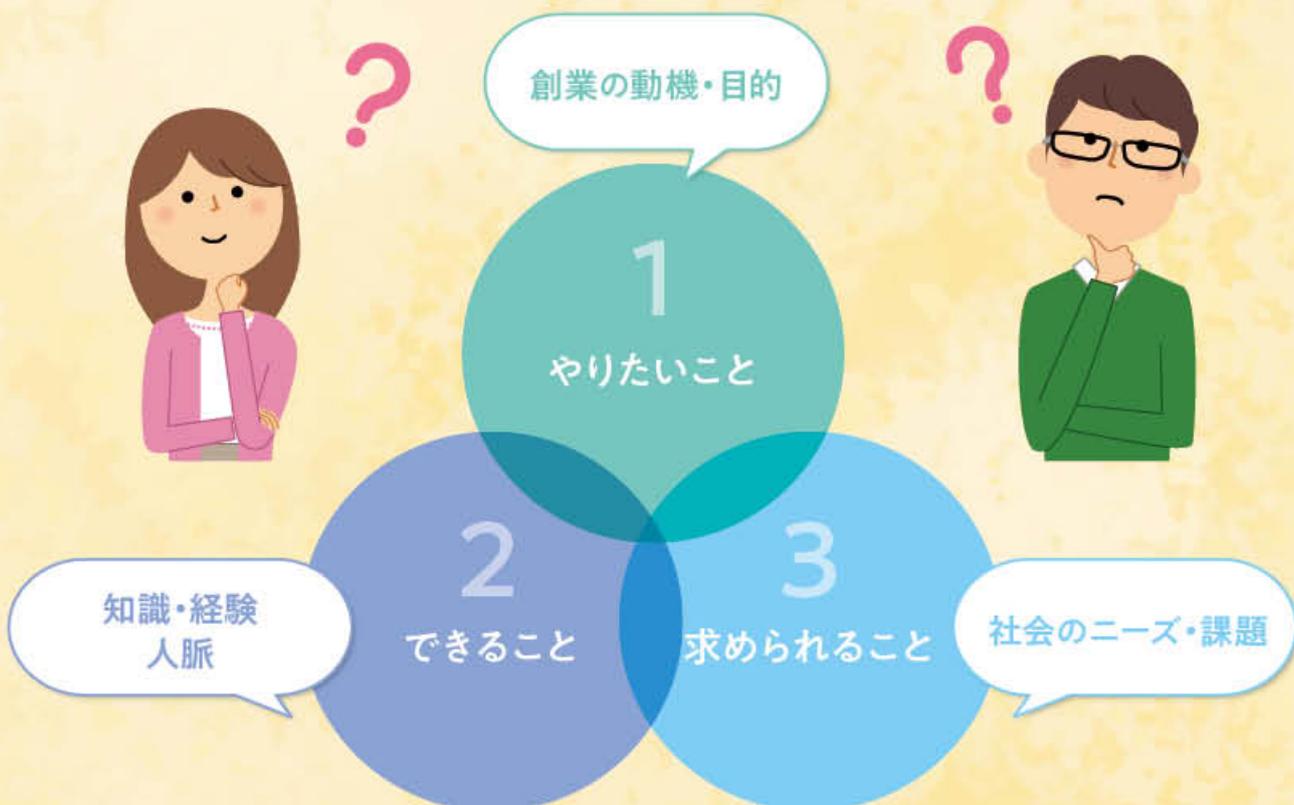
事業を成功させるためには、あなたの強い覚悟が必要です。

まずは、なぜ事業を始めるのかを明確にしましょう。

創業する「動機」が明確であれば、困難に陥っても乗り越えられます。

事業を継続させるためのポイントは3つです。

- 1 あなたにとって本当にやりたいことができる事業ですか。
- 2 これから始める事業の経験や知識はありますか。
- 3 これから始める事業はお客様に求められていることですか。



## 2 現状をチェックしてみよう



創業に向けた進捗状況を客観的に把握してみましょう!

- |                                                       |                              |                             |
|-------------------------------------------------------|------------------------------|-----------------------------|
| ①創業する目的・動機は明確ですか?<br>(創業を志した経緯)                       | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ②事業を行う体力・覚悟はありますか?                                    | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ③創業する業種は決まっていますか?                                     | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ④創業する業種についての知識・経験はありますか?<br>(または知識・経験のある方の協力を得られますか?) | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑤創業する時期(予定)は決まっていますか?                                 | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑥事業計画(誰に・何を・どのように提供)は、<br>作成していますか?<br>(事業の内容・特色)     | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑦店舗・事務所の立地は決まっていますか?                                  | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑧家族又は、近親者からの理解を得ていますか?                                | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑨必要な従業員は確保していますか?                                     | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑩事業上必要な許認可等の取得は可能ですか?                                 | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑪店舗改修・什器備品等の見積書を取得していますか?                             | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑫資金計画は作成していますか?                                       | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑬収支計画は作成していますか?                                       | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑭資金繰り表は作成していますか?                                      | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |
| ⑮資金調達の見込みは立っていますか?                                    | YES <input type="checkbox"/> | NO <input type="checkbox"/> |

## 3 創業へのみちのり

創業までの準備には余裕を持ちましょう。業種や経験によっても準備期間は変わってきますが、1年~2年程度が理想です。下の6つのステップをおさえて準備していきましょう。



### 1 アイデアの検討

何をしたいかを考える  
「質より量」でアイデアを探してみましょう

将来の「ありたい姿」  
「誰に」・「何を」・「どのように」  
の視点で検討しましょう



I 創業計画を立てる前に

II 創業計画の立て方(手順)

III 創業の知識



開業

## 6 開業 手続き



## 5 内装工事 などの 開業準備

店舗の内外装工事、不動産  
賃借契約、仕入れ先の開  
拓、税務署への開業届等  
各種手続きを行きましょう

## 4 資金調達の 相談

創業の資金集め  
計画に基づいて調達  
しましょう



## 4 創業計画書の作成とは

なぜ創業計画書を策定するのか？



創業計画書の必要性は大きく分けて以下の3つです。

### 1 思いやアイデアなどが整理できる



最初は創業に向けて「何から始めていいかわからない」という方は、まずは頭の中に描く思いやアイデアを整理してみましょう。整理することで、自分に足りないものに気づくことができます。

### 2 関係者からの協力を得られやすくなる



事業関係者や金融機関などに創業計画書を示すことで、支援や協力を得られたり、新たな視点からのアドバイスをもらえることもあります。

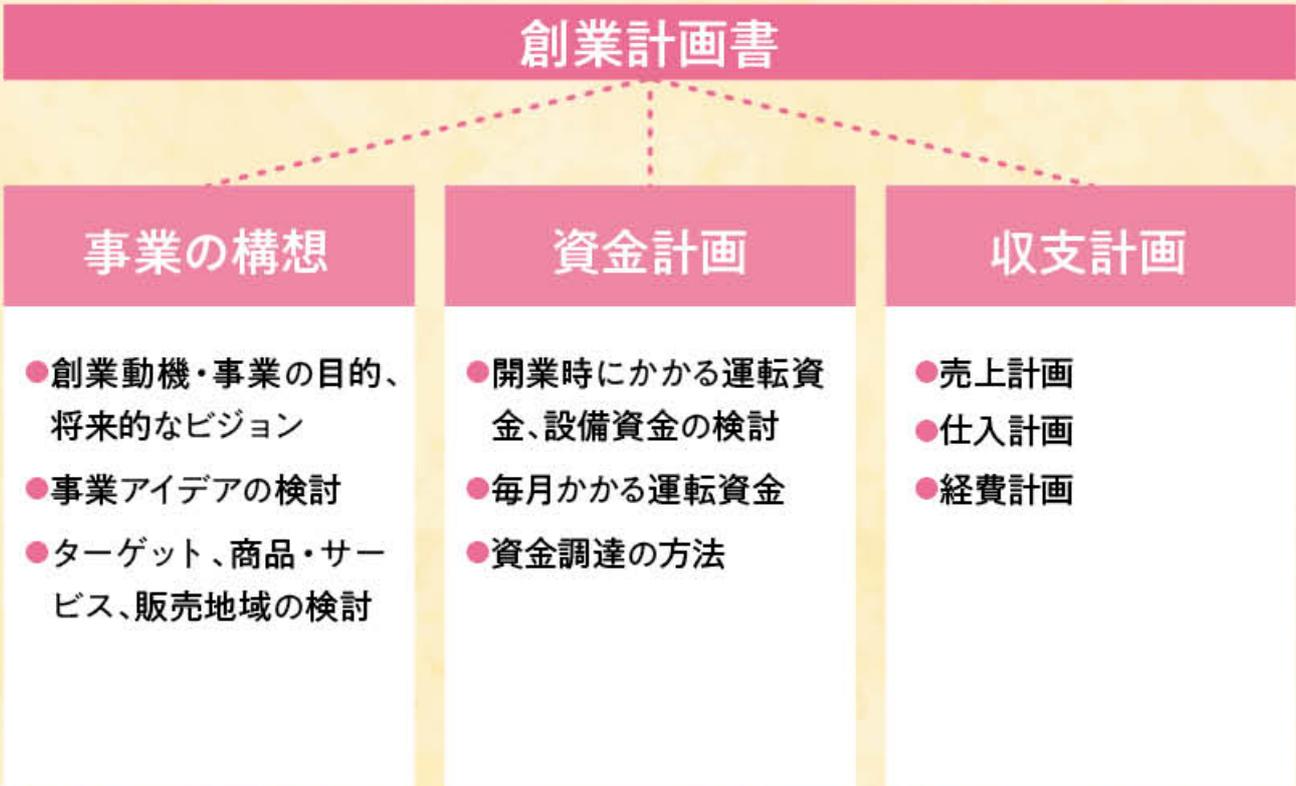
### 3 目的・目標達成のための指標となる



創業計画を作成することにより、万が一計画通りにいかなかったとしても、なぜ計画通りにいかないのかを早期に検証することで、事業の目的・目標達成のための軌道修正をしやすくなります。

## 5 創業計画書はどんなもの？

### 創業計画書の作成



ここまでで創業計画書がどのようなものかご理解いただけたかと思います。次のページからは、実際にあなたが頭の中に描いているものを書き出していきましょう。

まずは

書いてみるのが重要です。



# 1 事業のコンセプトをまとめてみよう

## 創業の動機

あなたは、なぜ創業するのですか。

## 自分の棚卸

あなたの強みや特技は  
どんなところですか。

あなたの持つ強みや特技を活かすことが、ビジネスの成功への近道です。  
あなたの強みを自分自身で振り返ってみましょう。  
友人や家族に聞いてみるのも手です。  
また、前職時に取得したスキル、資格、趣味も十分な強みや特技となります。

## 社会のニーズ

お客様のニーズや社会が解決すべき  
課題はどんなものがありますか。

身近なもので考えてみましょう。

例えば

- こんな商品(サービス)があったらいいな
- 社会が困っていることは何だろう
- 実現したい社会はどんなものだろう etc

自分自身がお客様だったらの視点や、友人や家族の声、テレビや新聞、WEBなど様々な角度から情報を集めてみましょう。

## 事業コンセプト

「誰に」「何を」「どのように」で考えてみよう。

≪記載例:①飲食店、②美容業≫

誰に

- 例**
- ①店舗近隣に住む比較的金銭に余裕がある主婦。
  - ②美容上の悩みをもった30~40代のサラリーマン。

何を

- 例**
- ①県産の新鮮な食材を使ったおしゃれでおいしいパスタとゆったりとした空間。
  - ②ヘアカットを入口とし、美容上の悩みを解決できるサービス。

どのように

- 例**
- ①SNSで店舗の雰囲気とおしゃれなパスタを投稿する。
  - ②既存のお客様から家族、友人、知人に紹介してもらう。

あなたの事業をより具体的にすることで、  
イメージしやすくなります。



事業コンセプトを一言でいうと?

- 例**
- ①主婦の方が、友達とゆったりとした空間でおしゃれでおいしいパスタを食べながら、リッチな気分を楽しんでもらう。
  - ②30~40代サラリーマンの美容上の悩みを解決し、自分自身の変化を楽しんでもらう。

## ビジョン・目的

あなたのビジネスが目指す未来は?

ビジョンとは将来のあるべき(ありたい)姿です。あなたのビジネスの目指すゴールを設定してみましょう。  
まずは5年後のあるべき姿を言葉と数字で表現してみてください。

重要!

- 例
- ①お客様が自分の作ったパスタを食べて、リッチな気分になれる空間をつくりたい。
  - ②男性のお客様がなりたい自分になって、いきいきとした人生を歩むお手伝いをしたい。

### <数値目標>

- 例
- ①年間売上目標は、3,000万円をめざす。
  - ②5年後には、月に300人以上のお客様に来てもらいたい。

## 既存事業との差別化

あなたのビジネスと他社との違いは?

あなたの事業をどのように差別化しますか。  
ナンバーワンをめざすのかオンリーワンをめざすのか検討してみましょう。

- 例
- ①店舗周辺には老舗の洋食店があるが、当店は地元の新鮮な食材を彩りのよいもりつけで、味もよく、見た目もよいパスタに特化して差別化を図る。
  - ②ヘアカット技術だけでなく、プラスアルファのサービスで差別化する。

# コンセプトシート

Concept Sheet

## ① 創業の動機

## ② 強み・特技

## ③ 社会のニーズ

## ④ コンセプト

誰に

何を

どのように

## ⑤ ビジョン・目的

I 創業計画を立てる前に

II 創業計画の立て方(手順)

III 創業の知識

## 2 資金計画を立ててみよう

創業にはどのくらいの資金が必要になるか書き出してみよう

### 運転資金

仕入先への支払い、人件費や家賃などの経費の支払いのように、通常、事業を運営していくために必要な資金のことを「運転資金」と言います。仕入れをしてから売上代金を得るまでの間に時間がかかることがあり、この間は、仕入資金などを立て替えて支払う必要があります。業種や取引条件によって異なりますが、2~3ヶ月程度の運転資金を準備しておくことが望ましいでしょう。

### 設備資金

店舗改装や機械器具・什器備品などの購入に必要な資金のことを「設備資金」と言います。見積もりを取得するなど、どれくらいの資金が必要か考えてみましょう。

**Point!**

設備資金を出来るだけ少なくするために、複数の業者から見積もりを取得し比較・検討してみましょう!

### ● 資金計画表(参考例)

(単位:千円)

必要資金			調達		
内容	金額		調達方法	金額	
設 備	内装改修費用	2,000	自己資金	現金・預金	1,000
	外装改修費用	1,500		その他	0
	厨房設備費用	1,500			
	小 計	5,000	金融機関借入		
運 転	原料仕入費用	300		〇〇銀行	5,000
	包装・消耗品購入費用	100			
	敷金・礼金	300		小 計	1,000
	広告・宣伝費	300	その他	〇〇銀行	5,000
	その他経費	200		小 計	5,000
	小 計	1,200		その他借入	200
			(借入先: )		
			その他調達	0	
			(調達先: )		
			小 計	200	
合 計	6,200		合 計	6,200	

同じ金額!

## なぜ自己資金が必要なの？

金融機関からの借入を検討中の方は特に意識しましょう。「自己資金をどれだけ貯めているか」は融資審査ポイントの一つです。自己資金の蓄積具合は、事業に対する熱意、覚悟を図るバロメーターとなり得るからです。自己資金は計画的に蓄積しましょう。

## 補助金

補助金は返済義務がありません。採択されれば非常に有用ですが、注意点もあります。補助金はあくまで「プラスアルファ」の調達方法と捉えましょう。

- ①募集期間が短い…1ヶ月程度の募集期間が多いです。
- ②基本的に後払い…「自分のお金で一旦立替払い⇒翌年度に交付」という方式が多いです。
- ③義務の発生…書類の保管義務や、数年間の年次報告義務が発生する場合があります。



(単位:千円)

## ● 資金計画表(記入用)

必要資金		調達	
内容	金額	調達方法	金額
設 備		自己資金	
		金融機関借入	
	小 計		
運 転		その他	小 計
			その他借入
		(借入先: )	
		その他調達	
	小 計	(調達先: )	
合 計		合 計	

I 創業計画を立てる前に

II 創業計画の立て方(手順)

III 創業の知識

# 3 収支計画を立ててみよう

## 売上計画

1

売上の算出根拠を明確にしましょう。業種・業態によって計画の組み立て方が変わります。季節要因、土日・平日、昼・夜を考慮して作成すると整合性の高い計画となります。

業種	算出方法	例
小売	商品平均単価×販売客数・販売数	商品平均単価800円×30個
	1m <sup>2</sup> あたりの売上高×面積	1m <sup>2</sup> あたり150千円×100m <sup>2</sup>
	従業員1名あたりの売上高×従業員数	1人あたり月200千円×5人
飲食	平均客単価×席数×回転率	平均客単価800円×20席×2回転
サービス	平均客単価×一日対応可能人数	平均客単価3千円×6人
製造	設備の生産能力×設備数×稼働率	1個あたり60円×500個×2台×50%

## 仕入計画

2

「なにを」、「どこから」、「どんな条件」で仕入するか?、安定した仕入れが可能か?、売上計画の規模に合った仕入れが可能か?等を踏まえましょう。

何を	ターゲットに合致した商品や材料部品か?
どこから	価格面、安定供給可能か?
支払い条件は	支払いは現金か掛け払いか?
その他条件は	支払い以外の条件は?(仕入単位、保証金の有無は?)

## 経費計画

3

経費には、固定費、変動費という考え方があります。

特に固定費については、売上の有無に関わらず必要になる経費であるため、創業前からいくらかかるのが確認することが大事になります。

科目	内容	考え方
人件費	人件費の他、会社の場合代取へ支払いする報酬	人件費は費用の中でも大きなウエイトを占めるケースが多いので、売上看合った人件費かどうか考えてみましょう。
減価償却	建物・機械等を取得した後に、それらが使えなくなるまでの間、必要経費として計上	費用ではありますが、実際にお金が出ていく費用ではありません。
家賃	店舗、倉庫、駐車場等の賃料	売上のバランスを考えて開業場所を検討しましょう。
支払利息	金融機関からの借入に対する利息	借入の元金返済に加えて利息の支払いが発生します。できる限り借入を抑えることを検討しましょう。
その他	通信費・広告宣伝費・水道光熱費・各種税金関係	広告宣伝費については、プレス発表やSNSを活用して費用を抑えることがポイントです。

前ページの売上計画、仕入計画、経費計画に基づいて  
創業後の収支計画を作成しましょう。

## 創業1年目

項目	金額	
①売上高		
②売上原価		
③売上総利益(①-②)		
経費	④人件費	
	⑤家賃	
	⑥広告宣伝費	
	⑦支払利息	
	⑧減価償却費	
	⑨その他	
	⑩経費計(④~⑨)	
⑪利益(③-⑩)		

## 2年目以降

項目	金額	
①売上高		
②売上原価		
③売上総利益(①-②)		
経費	④人件費	
	⑤家賃	
	⑥広告宣伝費	
	⑦支払利息	
	⑧減価償却費	
	⑨その他	
	⑩経費計(④~⑨)	
⑪利益(③-⑩)		

I 創業計画を立てる前に

II 創業計画の立て方(手順)

III 創業の知識

## 4 返済計画を立ててみよう

### 借りたお金をどうやって返済していくのか検討してみよう

事業収入のうち、借入金返済に充てることができるお金を「返済原資」といいます。基本的には、利益の一部を借入金の返済に充てることとなりますが、利益をすべて返済原資に出来るとは限りません。例えば、個人事業主として創業する場合、利益の中から事業主の生活費をまかなわなくてはならないので、利益から生活費を控除して考える必要があります。

#### 返済原資の算出方法例

- 法人の場合  $\text{返済原資} = \text{利益} + \text{減価償却費}$
- 個人事業主の場合  $\text{返済原資} = \text{利益} + \text{減価償却費} - \text{事業主の生活費}$

#### Point!

個人事業主は人件費に事業主の報酬を含めないで、利益の中から生活費をまかなう必要があります。

右ページでシュミレーション  
してみましょう。



#### 内部留保について

返済余力から税金等を差し引いたものの蓄積が「内部留保」となります。内部留保は、「将来への投資」や「いざという時への備え」に必要で安定した経営を行ううえで重要なものです。また、計画的に積立を行い各税金の支払に備えましょう。

I 創業計画を立てる前に

II 創業計画の立て方(手順)

III 創業の知識

	費目	金額
家計の概算 (1か月平均) ※同居家族分含む	<input type="checkbox"/> 家賃など	1か月平均 千円
	<input type="checkbox"/> 食費など	1か月平均 千円
	<input type="checkbox"/> 水道・光熱費	1か月平均 千円
	<input type="checkbox"/> ( )	1か月平均 千円
	<input type="checkbox"/> ( )	1か月平均 千円
	<input type="checkbox"/> ( )	1か月平均 千円
	<input type="checkbox"/> ( )	1か月平均 千円
	@ 1ヶ月あたりの平均生活費	合計 千円
年間生活費=@×12		千円



### 返済が可能か検証してみましょう

A 返済原資(年) a+b-c		千円
	a 利益	千円
	b 減価償却費	千円
	c 生活費	千円
B 借入金の返済額(年) = 借入金 ÷ 返済年数		千円
返済余力(年) = A - B		千円

返済余力がマイナスの場合は、借入金の返済が難しいということです。資金計画や収支計画を見直しましょう。減価償却費は現金の支出がありません。(P.13参照)

数値計画だけでなく、数値を達成するための「行動計画」も重要です。それにより数値計画の説得力が増します。

# 5 創業計画書を一枚にまとめてみよう

## ● 創業計画書

作成日 年 月 日

### 1. 経営者概要

氏名(ふりがな)	生年月日	法人名
	昭和・平成 年 月 日	
住所(連絡先)	( - - )	
略歴(出身地、これまでの勤務先や役職、業務内容)	事業経験	あり・なし
・		
・		
・		
・		
・		

### 2. 創業概要

業種	開業時期	開業形態	開業予定地
	年 月	個人・法人	

### 3. 創業動機(なぜ創業するのですか?社会的なニーズはありますか?)

--

### 4. 創業者の強み・弱み(事業をはじめるにあたって、自分の棚卸をしてみましょう)

強み	弱み

### 5. 事業のコンセプト(既存の事業者との差別化を意識し、誰に・何を・どのようにで考えて、一言で表してみましょう)

コンセプト		
①ターゲット(誰に)	②商品・サービス(何を)	
③販売・広告宣伝方法(どのように)		

### 6. ビジョン・目的(あなたが目指す事業の将来像は?)

--

### 7. 従業員(事業スタート時に必要な人員は確保できていますか?)

常勤役員 (法人のみ)	人	従業員	人	(内家族・正規従業員)	人
				(内パート従業員)	人

- お手数ですが、可能な範囲でご記入ください。相談に際しては本書式に限ったものでなくても結構です。
- 本計画書の作成前であっても各種相談は可能です。

## 8. 資金計画(事業開始にあたって、何をどのくらい必要で、どのように調達しますか?)

必要資金		金額	調達・返済の方法	調達金額
設備資金		千円	自己資金(親族、知人等含む)	千円
		千円	金融借入	
		千円		
運転資金		千円	その他(補助金など)	千円
		千円		
		千円		
		千円		
合計		千円	合計	千円

## 9. 収支計画

		創業当初 (1ヶ月)	1年目 (12ヶ月)	2年目 (12ヶ月)
売上高		千円	千円	千円
売上原価 (仕入など)		千円	千円	千円
売上総利益		千円	千円	千円
経費	人件費	千円	千円	千円
	家賃	千円	千円	千円
	広告宣伝費	千円	千円	千円
	支払利息	千円	千円	千円
	減価償却費	千円	千円	千円
	その他	千円	千円	千円
	経費合計	千円	千円	千円
利益		千円	千円	千円
借入返済		千円	千円	千円

## 10. 借入状況(個人事業主・法人代表者)

借入先	借入目的	借入残高	毎月返済額
		千円	千円
		千円	千円
		千円	千円

## 11. 家族構成

--

## 6 資金繰り表を作成してみよう

### 資金繰り表とは

資金繰り表は、現金の出入りを管理するものです。現在、手元に資金がいくらあり、今後の売上回収と支出額がいくらで、今後の資金は十分に確保されているのかを把握することができます。

### ● 資金繰り表(記入例)

		4月	5月	6月	7月	8月
		予想	予想	予想	予想	予想
業 況	売上	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250
	(内手形回収)					
	原価	700	700			700
	(内手形振替)					
前月繰越(A)		4,000	3,788	3,194	3,224	3,254
収 入	現金売上	438	438	438	438	438
	売掛金回収		188	812	812	812
	受取手形期日入金					
	前受金					
	その他入金					
合計(B)		438	626	1,250	1,250	1,250
支 出	現金仕入高	1,400	700	700	700	700
	買掛金支払					
	支払手形決済(設備支手除く)					
	設備支払(設備支手含む)	6,700	10	10	10	10
	人件費	158	158	158	158	158
	営業経費	367	347	347	347	347
	支払利息	5	5	5	5	5
	その他支出	20				
合計(C)		8,650	1,220	1,220	1,220	1,220
当月収支(B-C)		-8,212	-594	30	30	30
差引過不足(A+B-C)		-4,212	3,194	3,224	3,254	3,284
財 務 収 入	受取手形割引					
	短期借入金					
	長期借入金	8,000				
	その他入金					
合計(D)		8,000	0	0	0	0
財 務 支 出	短期借入金返済					
	長期借入金返済					
	預金積み立て					
	合計(E)	0	0	0	0	0
翌月繰越 (A+B+D)-(C+E)		3,788	3,194	3,224	3,254	3,284

#### 【売上の内訳】

毎月の売上 1,250千円

①店舗 626千円

(現金 438千円  
カード 188千円)

②ネット販売 624千円

①店舗売上30%がカード  
支払と仮定  
⇒1か月後に回収予定  
(188千円)

②ネット販売は、売掛金回収  
⇒2か月後に回収予定  
(624千円)

#### 【仕入】

- ・開業時は現金仕入
- ・開業後は買掛金仕入

#### 【借入金】

- ・借入金返済は10月から開始

ギャップ

4月の売上の一部が  
5月、6月に入金

なぜ資金繰り表が必要なのか

決算上、利益が出ていても現金が不足してしまうと「黒字倒産」に陥る可能性があります。「勘定あって銭足らず」とならないように、しっかりと資金繰り、現金残高を管理しましょう。

● 資金繰り表(記入用)

作成日 年 月 日

		月		月		月		月	
		予想	実績	予想	実績	予想	実績	予想	実績
業 況	売上								
	(内手形回収)								
	原価								
	(内手形振替)								
前月繰越(A)									
収 入	現金売上								
	売掛金回収								
	受取手形期日入金								
	前受金								
	その他入金								
	合計(B)								
支 出	現金仕入高								
	買掛金支払								
	支払手形決済(設備支手除く)								
	設備支払(設備支手含む)								
	人件費								
	営業経費								
	支払利息								
	その他支出								
合計(C)									
当月収支(B-C)									
差引過不足(A+B-C)									
財 務 収 入	受取手形割引								
	短期借入金								
	長期借入金								
	その他入金								
合計(D)									
財 務 支 出	短期借入金返済								
	長期借入金返済								
	預金積み立て								
	合計(E)								
翌月繰越 (A+B+D)-(C+E)									

# 1 創業に必要な知識・準備

## 創業に伴う届出

創業に伴う届出については、税務関係と社会保険関係があります。主な届出・内容については次の一覧を参考にしてください。



### ① 税務署等への届出と留意点

	届出先	種類	提出期限・留意点等
個人事業者	税務署	①開業届出書	事業を開始した日から1ヶ月以内
		②青色申告承認申請書 (青色申告したいとき)	事業を開始した日から2ヶ月以内 (事業を開始した日が1月1日から1月15日の場合は、3月15日まで)
		③給与支払い事務所等の開設届出書 (従業員を雇うとき)	各都道府県で定める日 (富山県の場合、事業を開始した日から1ヶ月以内)
	各都道府県 税務事務所	個人の行う事業の開始(開業)届	各都道府県で定める日 (富山県の場合、事業を開始した日から1ヶ月以内)
法人	税務署	①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などの定められた書類の添付が必要
		②給与支払事務所等の開設届出書	給与支払事務所を設けた日から1ヶ月以内
		③棚卸資産の評価方法の届出書	確定申告の提出期限まで (届出がない場合は、最終仕入原価法)
		④減価償却資産の償却方法の届出書	確定申告の提出期限まで (届出がない場合は、建物を除き定率法となります)
		⑤青色申告の承認申請書 (青色申告したいとき)	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
	各都道府県 税務事務所 (市町村役場)	事業開始申告書 (法人設立・設置届出書)	各都道府県で定める日 (富山県の場合、設立の日から2ヶ月以内)

➤ 提出期限が土・日・祝に当たる場合は、翌営業日となります。

## ② 社会保険関係の届出と留意点

届出先	種類	提出期限・留意点等
年金事務所	<b>健康保険、厚生年金保険</b> ①新規届出書 ②被保険者資格届 ③被保険者異動届 ④【法人の場合】 ・履歴事項全部証明書又は登記簿謄本 【個人の場合】 ・事業主世帯全員の住民票	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 法人の場合はすべて加入</li> <li>● 個人の場合※ 従業員5人以上はすべて加入 (サービス業の一部については任意加入) 従業員5人未満は任意加入</li> </ul> ※個人事業主の場合は、国民健康保険・国民年金の適用となります。 届出先は市町村役場です。
公共職業安定所	<b>雇用保険</b> ①適用事務所設置届 ②被保険者資格取得届	個人・法人とも従業員を雇用するとき適用事務所となる ①は開設後10日以内に届出 ②は雇用した翌月の10日までに届出
労働基準監督署	<b>労災保険</b> ①保険関係成立届 ②適用事業報告	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 適用事務所は雇用保険と同じ</li> <li>● 事業開始から10日以内に届出</li> <li>● 従業員を10人以上雇用する場合は、「就業規則届出」の提出も必要</li> </ul>

- ◎ 社会保険について詳しくは、社会保険労務士等の専門家におたずねください。  
この他にも付帯する届出などがありますので、詳しくは各届出先にお問い合わせください。

## ③ 許認可等の手続

創業する場合、業種によって法令等により、許可・認可・登録等を必要とする事業があります。そのため、創業しようとする業種について、許認可等が必要かどうかを調べる必要があります。主な関係窓口と許認可事業については、次を参考にしてください。

事業内容	➔	許認可権者
飲食店、喫茶店、食品製造業 など	➔	保健所
古物商 など	➔	公安委員会
酒類販売業、運送業、自動車整備業、建設業、宅地建物取引業 など	➔	官公庁

## 2 創業支援メニュー

富山県信用保証協会では、創業前の創業計画作成や資金調達の相談はもちろん、創業後のアフターフォローまであなたをサポートします。

### ① 創業相談

当協会の職員が創業計画書の作成サポートの他、創業資金調達に関する相談をワンストップで行うことでスムーズな創業のお手伝いをさせていただきます。



### ② 創業計画作成等支援



創業者の方に対し、外部専門家(中小企業診断士等)を派遣し創業計画作成や既に創業した方で、創業時作成した計画の見直しや個別の経営課題の解決に向けたサポートを行います。

### ③ 金融支援



創業する方にとって、創業時の資金調達は、最初に立ちはだかるハードルではないでしょうか。

富山県信用保証協会では創業予定者、創業間もない方がご利用いただける有利な融資保証制度をご用意しております。

#### ④ 創業後のフォローアップ

創業して間もない方は、何かと不安や悩みを抱えている場合があります。創業後も創業された方のご相談を無料で行います。当初の計画通り事業が進んでいるかを検証していただき、問題点や課題が見つかったら早めに対応する必要があります。必要に応じて、外部専門家による経営課題の解決に向けたサポートを行います。



#### ⑤ 女性支援チーム「アイラーレ」

女性創業者の方が抱えている事業に関する不安や悩みについて相談をお受けします。チームは女性職員で構成されており、女性の創業者の方でも安心して相談いただけます。



相談無料

受付時間 平日9-17時

アイラーレは富山県信用保証協会の女性職員で構成されたチームです。アイラーレとは、『アイ』→「愛情」と『ラーレ』→トルコ語で「チューリップ」(富山県の花、花言葉は思いやり)を組み合わせた造語です。「愛情と思いやりをもって女性の皆さまをサポートしたい」という思いをチーム名に込めました。



中小企業を支える身近なパートナー

## 富山県信用保証協会

〒930-8565 富山市総曲輪2丁目1番3号 富山商工会議所ビル内

TEL (076)423-3171 (代表)

[www.cgc-toyama.or.jp](http://www.cgc-toyama.or.jp)

