

創業
ガイドブック

夢を実現、そして“飛躍”へと 私たちがお手伝いします

私たち、石川県信用保証協会は中小企業者の皆さまの

「パートナー」として経営支援と金融支援の両面で

経営のサポートを行なっております。

創業をお考えの皆さまの創業実現、

そして大きな飛躍への一歩となることを願ひ

このガイドブックを作成いたしました。

ぜひ、ご活用いただき成功へのスタートを踏み出してください。

私たちは皆さまから頼られる良き

「パートナー」であり続けます。

SUCCESS



企業と歩む「信用保証」
石川県信用保証協会
ISHIKAWA GUARANTEE

〒920-0918 金沢市尾山町9番25号

<http://www.cgc-ishikawa.or.jp/>

LINE@

LINE@はじめました！
友だち登録を
お願いします！



企業と歩む「信用保証」
石川県信用保証協会
ISHIKAWA GUARANTEE



あなたの夢を描こう

創業 ガイドブック



STEP 1

創業を目指すあなたへ P1

STEP 2

創業計画をつくろう P2

STEP 3

創業に必要な知識・準備 P14

STEP 4

石川県信用保証協会の創業支援 P16

STEP 1

創業を目指すあなたへ

- あなたの「創業動機」を表してみましよう。
- あなたの「やりたい事業」の内容や、「これまでに準備してきたこと」を確認しましょう。
- あなたが思い描く「将来なりたい姿」を書いてみましょう。

創業の「動機」が明確であれば、困難に陥っても乗り越えられます。

提供する商品やサービス内容、ターゲットなどを決めるうえでも、「動機」そして「目的」を意識しましょう。

Point!

事業を成功させるには、あなたの強い「覚悟」が必要です。

質問事項

① 創業を考えるきっかけは？

② どのような事業をしますか？

③ セールスポイントはありますか？

④ 事業拠点はお決まりですか？

⑤ いつ事業を始めますか？

⑥ 創業を考えている事業の知識、経験、資格はお持ちですか？

年 月 日ごろ

⑦ 必要な従業員は確保できますか？

⑧ ご自身の覚悟、および周囲（ご家族等）の理解はありますか？

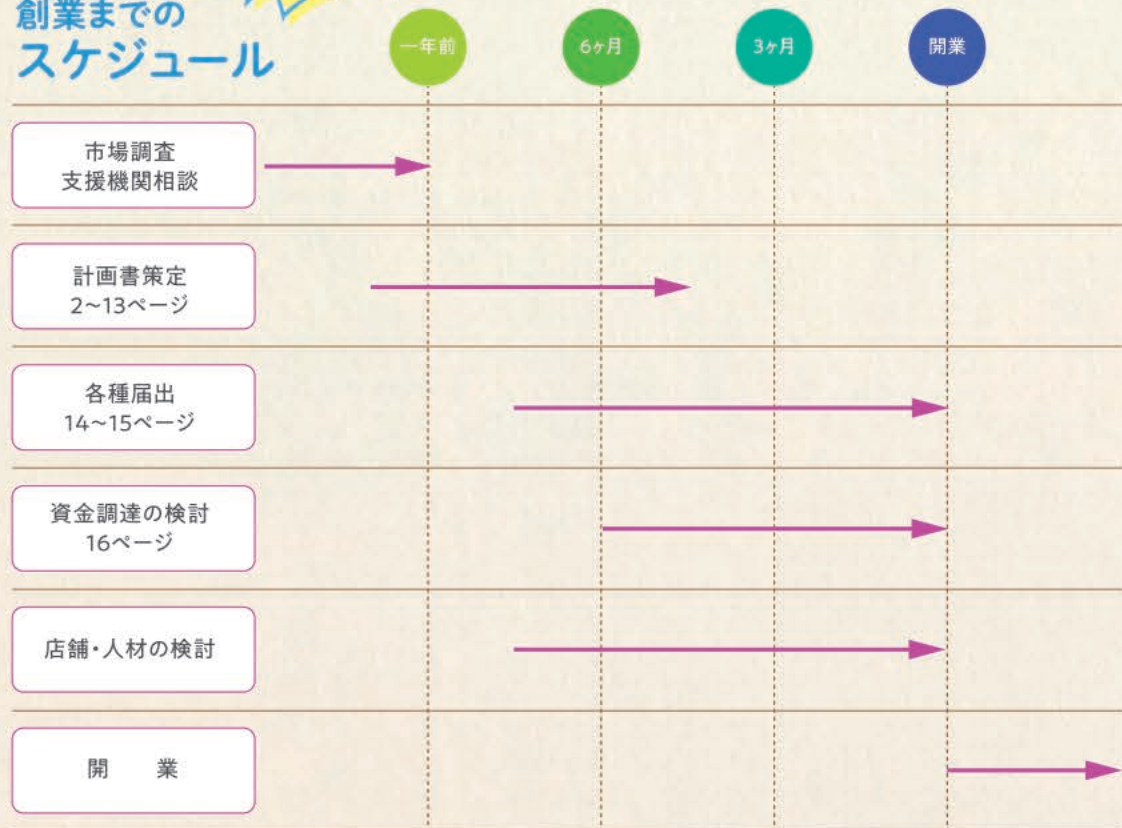
思い描く将来の姿・・・

記入例：地元の食材を使った健康志向のレストランを開業したい。
地元の皆さんに愛される店舗を確立したい。



創業までの スケジュール

Check!



※一般的な創業までのスケジュールです。

1. 創業計画の全体像

●販売計画 …… P4



●仕入計画 …… P6



●収支計画 …… P9

		創業当初	2年目以降
売上高①		千円	千円
売上原価②(仕入・外注費)		千円	千円
経費	人件費	千円	千円
	水道光熱費	千円	千円
	家賃	千円	千円
	減価償却費	千円	千円
	その他	千円	千円
合計③		千円	千円
利益①-②-③		千円	千円

●資金計画 …… P10

必要な資金		金額	調達の方法		金額
運転資金	仕入資金	千円	自己資金 など	普通預金	千円
	人件費	千円		定期性預金	千円
	計	千円			
設備資金	改装資金	千円	借入金 など	親族・知人など からの借入	千円
	機械器具・ 什器備品など	千円		金融借入	千円
	計	千円			
合計		千円	合計		千円

●返済計画 …… P12

$$\text{返済財源} = \text{減価償却費} + \text{当期利益}$$

$$\text{収支見込} = \text{返済財源} - \text{借入金返済元金} - \text{家計費(個人企業の場合)}$$

2. 販売計画／売上高予測

誰に、何を、どのように販売するのか

① 事業の骨組みを明確にする

下の項目を参考に事業の方向性を明確にしていきましょう。
創業するための骨組みとなるので、より具体的に検討し、ページ下の表に記入していきましょう。

- だれに** どのような顧客層をターゲットにするのかを考えましょう。
- 何を** どのような商品(サービスなど)を取り扱うのかを考えましょう。
- どのように** どのような販売方法(セルフサービス、対面販売、通信販売など)をとるのか考えましょう。
- どこで** ターゲット(誰に)や取扱商品(何を)などに合った立地を考えましょう。
- 販売条件は** どのような条件(現金、掛売など)で販売するのか考えましょう。
- 時間は** 営業時間をどうするのか考えましょう。

〈記入例:飲食店(居酒屋)の場合〉

- だれに** 近隣で勤めるサラリーマンのうち、比較的若い世代(20~30代の男性)をメインターゲットとする。
- 何を** 通常の居酒屋メニューに加え、若年層が好むようなメニュー(肉類をボリューム多く)を提供する。
- どのように** 大衆居酒屋のような入店しやすい雰囲気を作り、比較的安価な価格設定とする。
- どこで** オフィス街に近い飲食店街に店舗を賃借する。(席数40)
- 販売条件は** 基本は現金払いとするが、クレジットカード、電子マネーにも対応する。
- 時間は** サラリーマンの仕事が終了する17時にオープンし、メインターゲットを若年層とするため長めの24時までを営業時間とする。

だれに	
何を	
どのように	
どこで	
販売条件は	
時間は	

② 売上高の予測を立てる

年間売上高を計算し、下の表に記入していきましょう。
1日分の売上⇒1か月分の売上⇒1年分の売上というように、短い期間から順序立てて考えます。

月平均売上の算出方法例 販売業(小売業・飲食業・個人向けサービス業など)

$$= \text{「平均客単価」} \times \text{「1日の客数」} \times \text{「月間営業日数」}$$

$$= \text{「平均客単価」} \times \text{「席数」} \times \text{「1日の回転率」} \times \text{「月間営業日数」}$$

■客単価…お客さん1人当たりの平均支払額 ■回転率…一定時間内にお客さんが何回入れ替わるかの指標 ■回転率(回)=客数÷席数

〈記入例:飲食店(居酒屋)の場合〉

- 例1 月平均売上 = 客単価3千円 × 客数20名 × 営業日数25日 = 1,500千円/月
年間売上 = 月平均売上1,500千円/月 × 12ヶ月 = 18,000千円/年
- 例2 月平均売上 = 客単価3千円 × 席数40席 × 1日の回転率0.5回転 × 営業日数25日 = 1,500千円/月
年間売上 = 月平均売上1,500千円/月 × 12ヶ月 = 18,000千円/年

主な販売先・受注先	販売・受注予定額(千円/年)	回収方法
一般消費者	年 18,000 千円	現金・クレジット

主な販売先・受注先	販売・受注予定額(千円/年)	回収方法
	年 千円	
	年 千円	
	年 千円	
合計	年 千円	P9の売上高①に転記します。

これで販売計画ができました。

Check! ~販売促進(プロモーション)~

どのような宣伝活動を行うかは、計画を立てる段階で検討すべき項目です。どれだけ魅力のある商品でも、お客様に知って頂けないと、販売計画は達成できません。以下のポイントを念頭に検討しましょう。

- 「誰に」伝えたいかを明確にする
- 「何を」伝えたいかを明確にする
- 具体的な方法(費用対効果を考えましょう)

I 創業を目指すあなたへ

II 創業計画をつくらう

III 創業に必要な知識・準備

IV 石川県信用保証協会の創業支援

3. 仕入計画／仕入高予測

何を、どこから、 どんな条件で仕入れるのか

① 仕入条件について考える

次は仕入条件(現金・買掛など)について考えましょう。
仕入は資金繰りに大きく影響します。
過剰在庫にならないよう、**販売方法とのバランスを考慮することが大切です。**
下の記入例を参考に、ページ下の表に記入してみましょう。

- 何を** 販売計画に沿って何を仕入れるのかを検討しましょう。
- どこから** 信頼できる業者なのか、適正な価格で安定的に仕入れることができるのかなどを考慮して、仕入先を検討しましょう。
- どんな条件で** 現金なのか、買掛や手形で仕入れるのか、支払期日をどうするのかなどを検討しましょう。

〈記入例：飲食店(居酒屋)の場合〉

- 何を** ビールや日本酒などの酒類と、料理に必要な精肉・鮮魚・青果などを仕入れる。
- どこから** 前勤務先からの知り合いで、信頼がおける(株)〇〇食品から仕入れる。
- どんな条件で** 仕入値を安くするために、現金仕入にする。

何を	
どこから	
どんな条件で	

② 仕入高を予測する

これまでの経験と業界平均値などを参考にしながら仕入高を検討し、下の表に記入してみましょう。「売上高」×「原価率」で計算するのが一般的です。
原価率とは売上高に占める原価の割合のことを指します。

〈記入例：飲食店(居酒屋)の場合〉

ここでは原価率を35%としています。

$$\text{仕入高} = \text{年間売上} 18,000 \text{千円} \times \text{原価率} 35\% = 6,300 \text{千円/年}$$

主な仕入先・外注先	仕入・外注予定額(千円/年)	支払方法
(株)〇〇食品	年 6,300 千円	現金

主な仕入先・外注先	仕入・外注予定額(千円/年)	支払方法
	年 千円	
	年 千円	
	年 千円	
合計	年 千円	

P9の売上原価②(仕入・外注費)に転記します。

これで仕入計画ができました。

複数の業者で比較し相場を把握する事がコスト削減の有効な手段です。



過剰な仕入にならないよう計画的な仕入を検討しましょう。

※業界平均値は、TKCのホームページで調べられます。

TKC経営指標 要約版 [検索 https://www.tkc.jp/tkcnf/bast/sample](https://www.tkc.jp/tkcnf/bast/sample)



I 創業を目指すあなたへ
II 創業計画をつくろう
III 創業に必要な知識・準備
IV 石川県信用保証協会の創業支援

4. その他経費計画

仕入以外の経費はどのくらい必要か、利益はどのくらい残るのか

仕入以外の経費を考える

「販売計画」「仕入計画」は既に考えていますので、収支計画を完成させるために「その他の経費」を考えてみましょう。「その他の経費」は、売上高の増減にかかわらず売上高が少ない時にも発生する「固定費」が多くしめします。粗利益額とのバランスを考えて計画しましょう。

〈主な経費〉

給与賃金	給与、賃金など
福利厚生費	従業員の慰安、医療、衛生、保健などのために事業主が支出した費用および事業主が負担すべき従業員の健康保険、厚生年金、雇用保険などの保険料や掛金など
水道光熱費	水道料、電気料、ガス代、灯油などの購入費
地代家賃	店舗、工場、倉庫などの地代や家賃など
租税公課	税込経理方式による消費税などの納付税額、事業税、固定資産税、自動車税、不動産取得税、登録免許税、印紙税など
荷造運賃	販売商品の包装材料費、荷造りのための賃金や運賃など
旅費交通費	電車賃、バス代、タクシー代、宿泊代など
通信費	電話代、切手代、電報料など
広告宣伝費	新聞、雑誌、テレビなどの広告費用や広告用カレンダー・手ぬぐいなどの費用
接待交際費	取引先などを接待する茶菓飲食代および取引先などに対する中元、歳暮の費用など
損害保険料	火災保険料、自動車の損害保険料など
修繕費	店舗、自動車、機械、器具備品などの修理代
減価償却費	欄外「Point!」へ
外注工賃	修理加工などで外部に注文して支払った場合の加工賃など
消耗品費	文房具、包装紙などの消耗品購入費および使用可能期間が1年未満か取得価格が10万円未満の什器備品の購入費
利子割引料	事業用資金の借入金の利子や受取手形の割引料など

Point! ~減価償却費~

ポイント1 長期間使用するものを「減価償却資産」といいます。
 ポイント2 減価償却資産は取得費用を耐用年数で分割します。
 ポイント3 2年目以降は「減価償却費」分、現金が手元に残ります。

●減価償却費は実際にはお金の支出が無い費用のため、返済原資(P13参照)を計算する際には、利益に減価償却費を加えて算出します。

※減価償却資産の法定耐用年数は、国税庁のホームページで調べられます。

国税庁 耐用年数 検索 https://www.keisan.nta.go.jp/survey/publish/34255/faq/34311/faq_34353.php

5. 収支計画

売上高と仕入高(売上原価)を加えて、収支計画を立てましょう。



〈記入例：飲食店(居酒屋)の場合〉
 「従業員を雇うし、家賃もかかるから経費に計上しよう」
 「前勤務先での経験をふまえて、水道光熱費は売上に対して6~7%くらいにしよう」
 「設備の取得費用と法定耐用年数を調べると、減価償却費は700千円くらいになりそうだ」
 「その他の費用は業界平均値を参考にしよう」

		創業当初	2年目以降
売上高①	P5	18,000 千円	24,000 千円
売上原価②(仕入・外注費)	P7	6,300 千円	8,400 千円
経費	人件費	4,500 千円	6,000 千円
	水道光熱費	1,200 千円	1,600 千円
	家賃	1,200 千円	1,200 千円
	減価償却	700 千円	700 千円
	その他	1,000 千円	1,300 千円
合計③		8,600 千円	10,800 千円
利益①-②-③		3,100 千円	4,800 千円

		創業当初	2年目以降
売上高①		千円	千円
売上原価②(仕入・外注費)		千円	千円
経費	人件費	千円	千円
	水道光熱費	千円	千円
	家賃	千円	千円
	減価償却費	千円	千円
	その他	千円	千円
合計③		千円	千円
利益①-②-③		千円	千円

Point! 法人なら人件費の中に役員報酬を含めますが、個人事業主なら人件費には事業主の報酬は含めません。

I 創業を目指すあなたへ

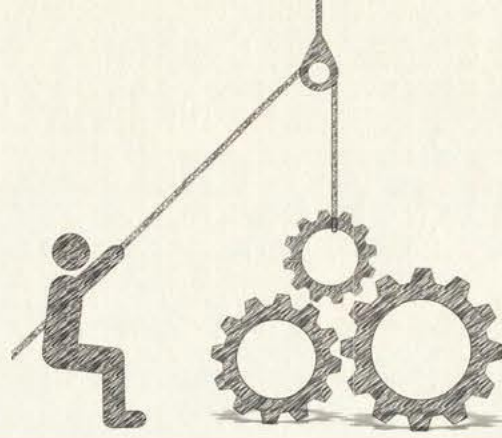
II 創業計画をつくらう

III 創業に必要な知識・準備

IV 石川県信用保証協会の創業支援

6. 資金計画

創業にはどのくらい資金が必要になるか



① 運転資金と設備資金について考える

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**」といいます。仕入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ヶ月分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。

Point! 創業時は事業を立ち上げる資金の他に、事業を運営していくためにお金が必要になることもあります。余裕を持った資金計画を立てましょう!

設備資金

店舗改装費や機械器具・什器備品などの購入に必要な資金のことを「**設備資金**」といいます。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!

② 資金の調達方法を考える

創業するにあたり、運転資金や設備資金が必要になります。調達方法には、創業前にあなたが蓄えたお金を充てる方法(=**自己資金**)と、誰かからお金を借りる方法(=**借入金**)があります。借入金には金利がかかりますので、バランスを考えながら調達方法を検討しましょう。

Point!

- 「必要な資金」=「資金調達額」となるように考える
- 出来るだけ必要資金を少なくする………〈例〉○本当に必要なものにしぼる ○売上回収を早く、支払期間を長く
- 自己資金を増やす………〈例〉○自己資金を貯めるために創業時期を見直す

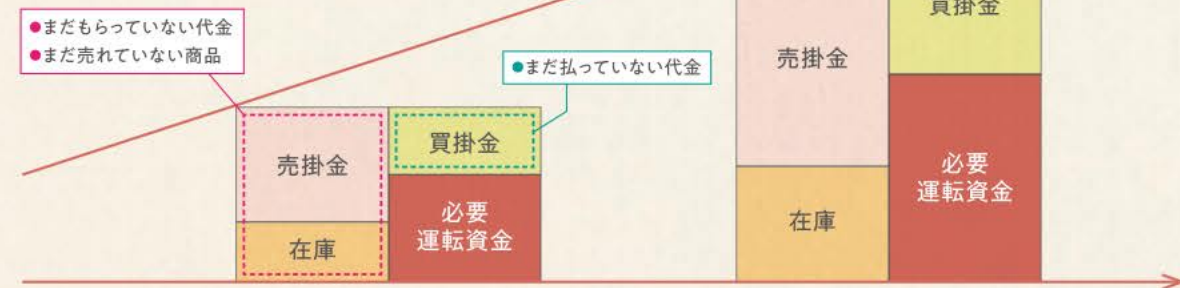
Check!

～必要運転資金～

必要とされる運転資金は次の方法で算出します。

$$\text{必要運転資金} = (\text{売掛金} + \text{在庫}) - \text{買掛金}$$

事業規模が大きくなればその額(立替額)も大きくなります。



③ 資金計画を立てる

必要な運転資金と設備資金を記入し、資金調達方法とその金額を明確にしましょう。

〈記入例:飲食店(居酒屋)の場合〉

「店舗の改装費用と厨房機器、テーブル、イスなどの見積もりを取ろう」

「お店が軌道に乗るまでの間(約3ヶ月)、材料仕入や人件費などの支払資金が必要だ」

「自己資金が6,000千円あるけど、一部お金が不足するので、金融機関からの借入を検討しよう」

必要な資金		金額	調達の方法		金額
運転資金	仕入資金	1,600 千円	自己資金など	普通預金	1,000 千円
	人件費	1,200 千円		定期性預金	5,000 千円
	計	2,800 千円			
設備資金	改装資金	5,000 千円	借入金など	親族・知人などからの借入	0 千円
	機械器具・什器備品など	2,200 千円		金融借入	4,000 千円
	計	7,200 千円			
合計		10,000 千円	合計		10,000 千円

必要な資金		金額	調達の方法		金額
運転資金	仕入資金	千円	自己資金など	普通預金	千円
	人件費	千円		定期性預金	千円
	計	千円			千円
設備資金	改装資金	千円	借入金など	親族・知人などからの借入	千円
	機械器具・什器備品など	千円		金融借入	千円
	計	千円			千円
合計		千円	合計		千円

～なぜ「自己資金」が必要な?～

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。自己資金の蓄積度は、**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え払い⇒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。

Check!

7. 返済計画

借りたお金を どうやって返済していくのか

① 返済原資を検討する

事業収入のうち、借入金の返済に充てることが出来るお金を「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になりますが、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行けないので、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。

〈記入例：飲食店(居酒屋)の場合〉

「私は個人事業主として創業するつもりだから、生活費を考慮しないといけないな。」

生活費は年間3,000千円あれば十分だな」

「P9で作った収支計画を基に返済原資を計算すると、返済原資は800千円/年になるな」

$$\text{返済原資} = 3,100 \text{千円} + 700 \text{千円} - 3,000 \text{千円} = 800 \text{千円}$$

(利益) (減価償却費) (生活費)

「今回、借入4,000千円を7年間で返済(年間600千円の返済)する予定だから、十分返済は可能だな」

返済原資800千円 > 年間返済額600千円

Check!

～内部留保～

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種税金の支払に備えましょう。

～事業用口座と個人用口座～(個人事業主の場合)～

開業前に事業用の口座を作ることをおすすめします。そうすれば、後々、帳簿付けをスムーズに行うことができます。以下の様に使い分けましょう。

事業用口座 売上代金の入金、経費の引き落とし、事業性借入の返済など
個人用口座 国民年金の保険料の引き落とし、住宅ローンの返済など

●生活費は、月に一回のペースで事業用口座から個人用口座に入金しましょう。

② 返済計画を立てる

個人事業主として創業する方は、生活費を計算してみましょう!

費目	金額
<input type="checkbox"/> 家賃など	1ヶ月平均 千円
<input type="checkbox"/> 食費など	1ヶ月平均 千円
<input type="checkbox"/> 水道・光熱費	1ヶ月平均 千円
<input type="checkbox"/> ()	1ヶ月平均 千円
<input type="checkbox"/> ()	1ヶ月平均 千円
<input type="checkbox"/> ()	1ヶ月平均 千円
<input type="checkbox"/> ()	1ヶ月平均 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(年)	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

Point!

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。(P8参照)

これで創業計画ができました。

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。

●次ページから知識編です。

1. 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給与支払事務所等の開設届出書 (従業員を雇うとき)	給与支払事務所等を設けた日から1ヶ月以内
	各都道府県 税務事務所 (市町村役場)	事業開始等申告書(開業届出書)	各都道府県で定める日 (石川県の場合、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	給与支払事務所等を設けた日から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 (届出が無い場合は、最終仕入原価法になります)
		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 (届出が無い場合は、建物を除き定率法となります)
		各都道府県 税務事務所 (市町村役場)	事業開始等申告書 (法人設立・設置届出書)

提出期限が土・日・祝日にあたる場合は、翌営業日となります。

◎税金関係については、税理士等の専門家におたずねください。

② 社会保険関係の届出と留意点

届出	種類	提出期限・留意点等
年金事務所	健康保険、厚生年金保険 ①新規適用届 ②被保険者資格取得届 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】 ・事業主の世帯全員の住民票	●法人の事務所はすべて加入 ●個人の場合* 従業員5人以上はすべて加入 (サービス業の一部等については任意加入) 従業員5人未満は任意加入 ※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。届出先は区市町村役場です。
公共職業安定所 (ハローワーク)	雇用保険 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	労災保険 ①保険関係成立届 ②適用事業報告	●適用事務所は雇用保険と同じ ●事業開始から10日以内に届出 ●従業員を10人以上雇用する場合は、 「就業規則届」の届出も必要

◎社会保険については詳しくは、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下さい。

2. 許認可等の手続

創業する場合、業種によっては法令等により、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。

許認可権者 → 事業内容

保健所 → 飲食店、喫茶店、食品製造業 など

公安委員会 → 古物商 など

官公庁 → 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

あなたの創業を信用保証協会が応援します!

信用保証協会とは?

国の法律に基づき中小企業者の金融円滑化のため設立された公的機関です。事業を営んでいる方が、金融機関から事業資金を調達されるときに、信用保証協会の信用保証をご利用いただくことで、資金の調達がスムーズになります。また金融面だけでなく、創業や経営改善などの経営面についてもサポートしており、地域に密着した業務を行っています。



● 創業者向けのおススメな保証制度

制度	小口零細融資保証 創業者支援分	創業関連保証
保証限度	20,000千円	20,000千円
保証期間	運転資金5年以内 / 設備資金7年以内	10年以内
保証料率	0.74% 一定の要件満たせば0.50%	0.80%
融資利率	1.70% 女性・若者・シニア創業者及び 過疎地域創業者分は1.50%	金融機関にご相談下さい

保証料率・融資利率
共に低くオススメ

最大10年間の
返済が可能なので、
毎月の返済を
抑えたい方にオススメ

(内容は平成30年12月1日現在のものです。)

Q. 無事創業しましたが、もっと商品のラインナップを広げたいです。仕入を増やすため、手元資金を厚くしたいのですが…

A. お任せ下さい!

当協会では、創業者支援カードローン(通称スタートmini)という制度を設けております。限度額が500千円~3,000千円、出し入れ自由のカードローンです。「既に創業保証を利用しているお客様」が対象となります。是非ご活用下さい。(別途、審査が必要になります。)

◎資金計画・返済計画を立てる上で参考にしてください。
他にも様々な制度を用意しております。詳しくは信用保証協会、または金融機関にお問い合わせください。

● 創業者への充実したサポート体制

創業支援チームによるサポート

創業を考えている方や既に創業した方でお悩みを抱えている方は、私たち創業支援チームに是非ご相談下さい。お客様と一緒に課題解決に取り組みます。また、必要に応じてその道に強い専門家を派遣します。相談、派遣費用は無料でお受けします。お気軽にお問い合わせ下さい。



女性のための相談窓口 女性支援チーム「エクーート」

女性創業者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、チーム名「エクーート」とはフランス語で「耳を傾ける」という意味です。女性創業者に寄り添い、女性による女性のための支援を心掛けています。相談は無料ですので、お気軽にご相談ください。

相談無料です!

●お問合せ窓口
営業課 TEL. 076-222-1522
電話受付時間 9:00~17:00

