新たに事業を始めるみなさまへ

創業の手引

Guide book for start-ups



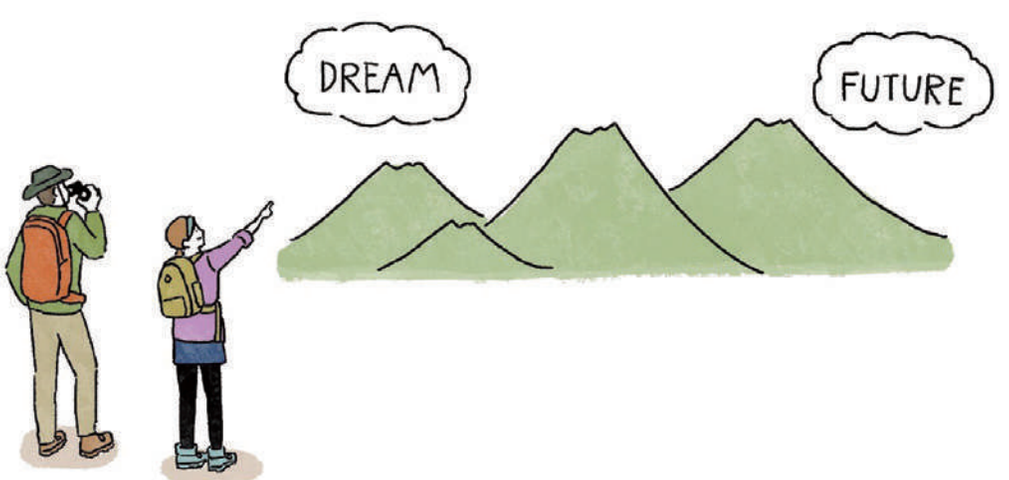
日本政策金融公庫
国民生活事業

夢を叶える人になる。

「もっと自由に仕事がしたい。」
「仕事の経験や知識、資格を生かしたい。」
「もっと収入を増やしたい。」…
そんな想いや夢を創業で叶えてみませんか？

一方で、創業への第一歩を踏み出したいけれど、
「何から始めていいかわからない。」
「考えていることが本当に実現できるか不安。」…
と思っている方は多いはず。

そんな方は、この**「創業の手引」**を活用してください。
あなたの想いや夢を実現するヒントが
見つかるかもしれません。



目 次

Ⅰ 創業するみなさまへ

1 創業前のチェックポイント …… 3
2 創業計画書作成の重要性 …… 5
3 創業計画書の記入例 …… 7

Ⅱ ビジネスプランの立て方

4 ビジネスプランの策定ステップ …… 9
5 アイデアの整理 …… 11
6 ビジネスモデルの検討① …… 13
ビジネスモデルの検討② …… 15
豆知識（出店場所の選定）
7 資金計画 …… 17
豆知識（頼れる資金調達先）
豆知識（自己資金の目安）
8 収支計画 …… 19
9 返済計画 …… 20
10 売上予測 …… 21

Ⅲ 創業の基礎知識

11 事業形態～個人と法人どちらがいい？～ …… 23
12 許認可手続 …… 24
13 創業に伴う届出 …… 25
14 事業を受け継いで創業（継ぐスタ） …… 27
日本公庫の「事業承継マッチング支援」 …… 28
15 経理 …… 29
豆知識（減価償却費）
16 税金 …… 31
17 従業員の採用 …… 32
18 資金繰り …… 33
19 その他の創業関連情報
～もっと知りたい・相談したい～ …… 35

先輩起業家からのメッセージ
～これから創業される方へ～ …… 37

Ⅰ 創業するみなさまへ

1 創業前のチェックポイント

創業を思い立った日から実際に創業するまでの間に、準備することがいくつもあります。

創業前にどれだけ検討し、準備したかが、創業後の経営状況を左右します。次のフローチャートを使って準備状況を確認してみましょう。

Start!

創業する動機・目的は明確ですか？

創業する動機を整理し、事業の目的をはっきりさせます。創業する動機は創業してからの困難を乗り越える原動力となります。

Check！
P11～ 5 アイデアの整理

創業する事業について、経験や知識はありますか？

事業に必要な技術・ノウハウの習得には経験がとても重要です。勤務時代に培った人脈や信用が、創業後の取引先の確保につながります。

また、経営者には法律、経理、税務、労務などの幅広い知識も必要です。

Check！
P24 12 許認可手続
P25～ 13 創業に伴う届出
P29 15 経理
P30 豆知識（減価償却費）
P31 16 税金

ゼロから事業を始めることに不安はありませんか？

近年、後継者不在の企業から事業を受け継いで創業する方法が注目されています。事業をゼロから始めることに不安がある場合は、選択肢の一つとして検討してみましょう。



Check！
P27 14 事業を受け継いで創業（継ぐスタ）
P28 日本公庫の「事業承継マッチング支援」

家族の理解はありますか？

身近で信頼できる家族に理解してもらい、協力を得ることができれば、創業後のさまざまな困難を乗り越えていくときの支えとなります。



Check！
P13～ 6 ビジネスモデルの検討①・②

セールスポイントはありますか？

商品、サービス、技術、価格、それらの提供方法などに、顧客を引きつける何らかの特色を出せるか検討します。



LET'S START YOUR BUSINESS

事業計画としてまとめてみましたか？

自分が想い描く事業のイメージを具体的に文字や数字で表してみましょう。創業計画書を読み返すと自分の計画を客観的に見ることができ、思わぬ落とし穴に気づくことができます。

また、創業計画書は、第三者に事業内容を説明して協力を得るツールとなるだけでなく、創業後に事業の現状と見比べて改善点を検討する時にも役立ちます。





売上高や利益などを予測してみましたか？

売上（収入）や経費（支出）を予測し、最終利益から家計費の支出や借入金の返済が可能であるか検討します。今までの経験に加え、同業他社の実績なども参考にしましょう。

Check！
P19　8 収支計画
P20　9 返済計画
P21～ 10 売上予測

Check！
P18　豆知識（自己資金の目安）

自己資金は準備していますか？

創業にかかる費用を借入金に頼ると、創業後、毎月の返済が大きな負担となり、資金繰りが苦しくなる場合があります。

そのようなリスクを軽減するためにも、創業を思い立ったら、着実に自己資金を蓄えるところから始めましょう。



Check！
P16　豆知識（出店場所の選定）
P32　17 従業員の採用

創業場所や従業員は確保できていますか？

業種によっては創業場所が事業の成功可否を左右するほど重要です。

また、優秀な従業員を採用することも大切ですが、創業してしばらくの間、人件費は重い負担となります。家族の協力、人材派遣会社、アルバイトなどの活用も検討してみましょう。

2 創業計画書作成の重要性

思い描いた事業をどのように実現していくのかを表したものが創業計画書です。
創業計画書を作成するメリットは次のとおりです。

事業の内容や特徴を整理できる

頭の中に描いていたイメージを書き起こすことで、頭の中が整理され、事業内容がよりはっきりとします。

事業の強み・弱みを整理できる

創業する事業の強み・弱みを整理することで、強みを生かし、弱みをどのようにカバーするかを考えることができます。

欠けていた視点に気づくことができる

創業計画書を作成すると、それまで検討が不足していた事項に気づくことができます。

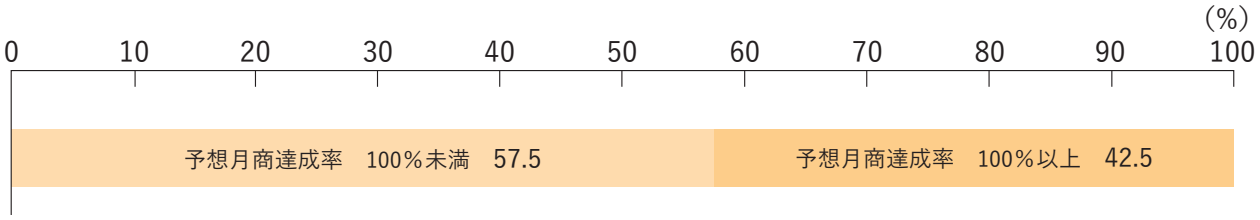
関係者からの協力を得やすくなる

金融機関をはじめ、家族、従業員など、関係者（ステークホルダー）に事業計画をわかりやすく示すことができるため、協力を得やすくなります。

創業後に、見込み違いの点や修正すべき点にすぐ気づくことができる

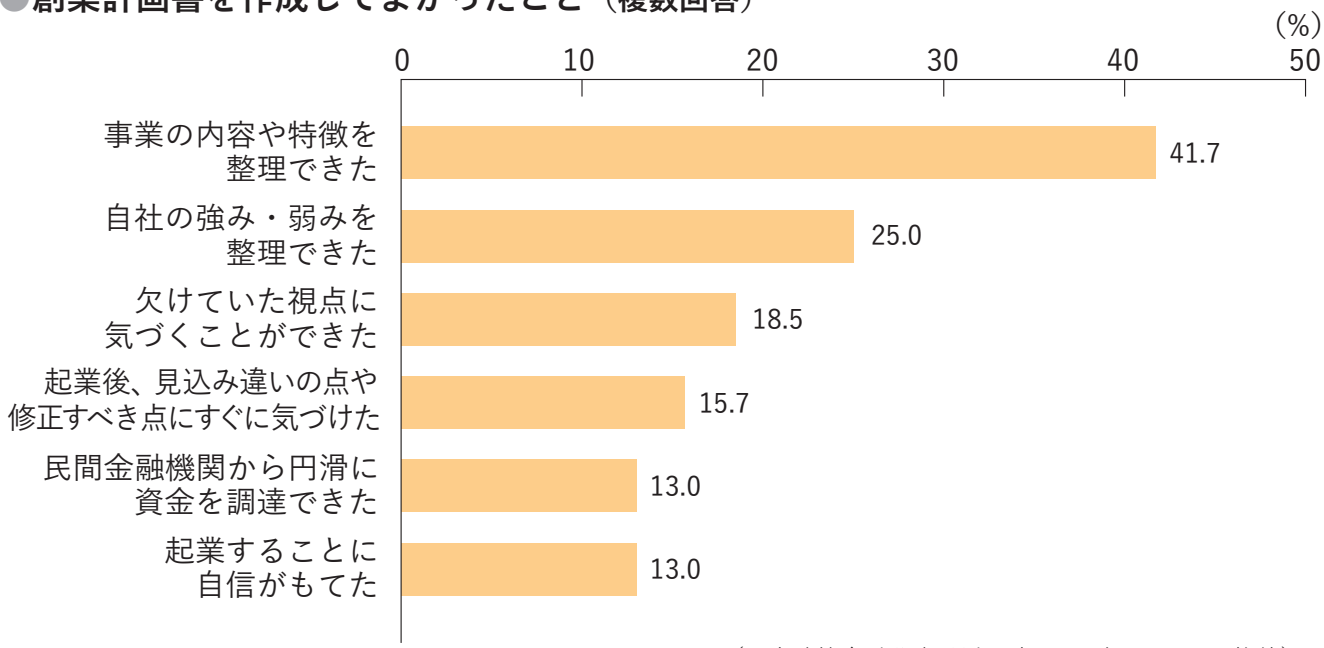
創業者の約半数が創業前に予想していた売上に至っていません（下記の予想月商達成率を参照）。事業計画を立てていれば、何が想定と違っていて、どこを改善すべきか、気づいたり、検討しやすくなります。

●創業から約１年後に創業前に予想していた月商を達成している割合



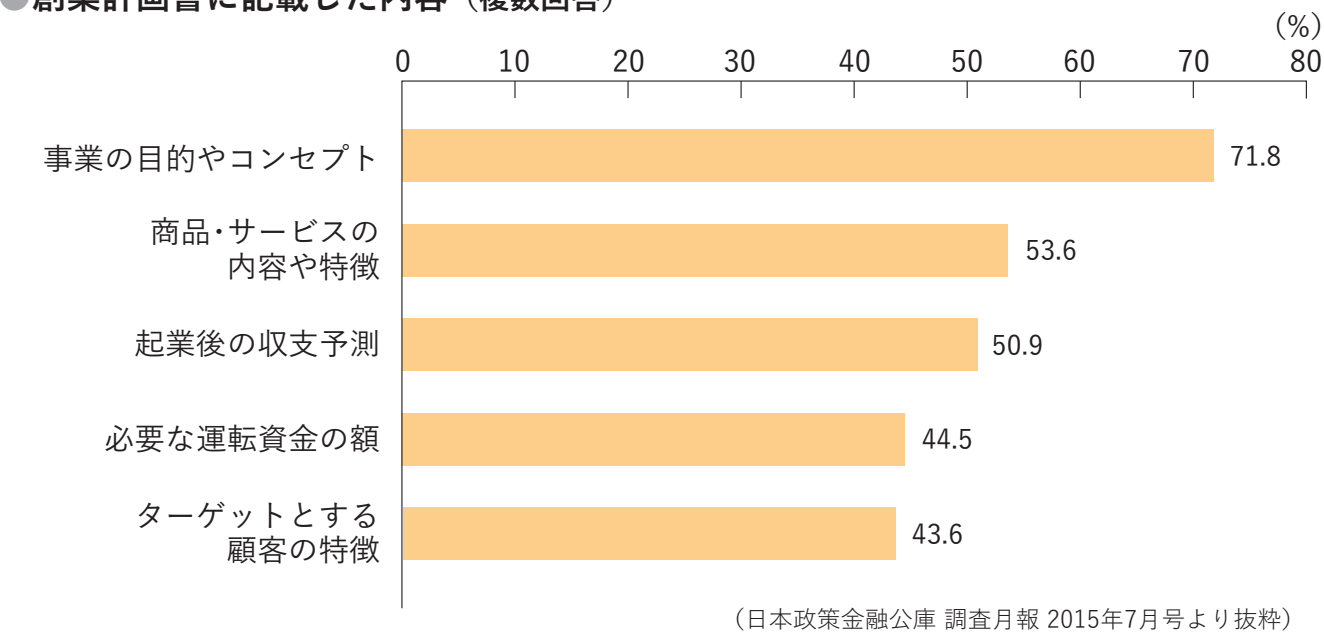
（注）予想月商達成率＝（調査時点の平均月商÷開業前に予想していた月商）×100
（日本政策金融公庫　2021年度新規開業実態調査より抜粋）

●創業計画書を作成してよかったこと（複数回答）

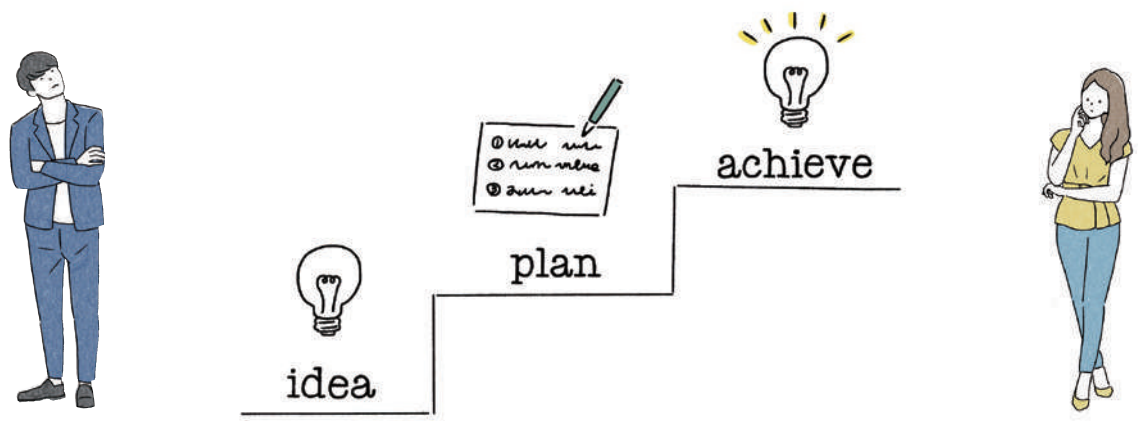


（日本政策金融公庫 調査月報 2015年7月号より抜粋）

●創業計画書に記載した内容（複数回答）



（日本政策金融公庫 調査月報 2015年7月号より抜粋）



3 創業計画書の記入例



設備資金については商品カタログや工事を依頼する業者の見積書を参考に必要金額を算出します。

参考ページ P17～ 7 資金計画

創業の動機、今までの経歴、持っているスキル、事業のセールスポイントやターゲット、立地の選定理由などを記載します。

参考ページ
P11～ 5 アイデアの整理
P13～ 6 ビジネスモデルの検討①・②

販売先・仕入先などが決まっていれば記入します。

販売・仕入に関する回収・支払条件について確認しておく必要があります。

参考ページ
P15～ 6 ビジネスモデルの検討②



創業計画書 【記入例】

〔 ○年○月○日作成〕

お名前 ○○○○

1 創業の動機（創業されるのは、どのような目的、動機からですか。）

・自分の経験を生かしたい。
・かねてから自分の店をもつことが夢だった。
・○○駅の近くに良い店舗が見つかったため。

公庫処理欄

2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年 月	内 容
H○年○月	○○服飾専門学校卒
H○年○月～	（株）○○衣料（婦人服卸）５年勤務
H○年○月～	（株）ブティック○○（婦人服小売）７年勤務（現在の月給25万円）
R○年○月	退職予定（退職金30万円）
過去の事業経験	☑ 事業を経営していたことはない。 ☐ 事業を経営していたことがあり、現在もその事業を続けている。（⇒事業内容： ） ☐ 事業を経営していたことがあるが、既にその事業をやめている。（⇒やめた時期： 年 月）
取得資格	☑ 特になし ☐ 有（ 番号等 ）
知的財産権等	☑ 特になし ☐ 有（ ☐ 申請中 ☐ 登録済 ）

公庫処理欄

創業動機・ビジネスモデル

3 取扱商品・サービス

取扱商品・サービスの内容	① 婦人服 約50点揃える。価格3,000円～20,000円（売上シェア 60 %） ② 子供服 約30点揃える。価格2,000円～15,000円（売上シェア 30 %） ③ その他（アクセサリーなど） 価格500円～（売上シェア 10 %）
セールスポイント	・トータルコーディネートができるよう、アイテムごとの組み合わせを重視した品揃えにする。また、子供向けには、親とお揃いの服を揃えるなど親子でコーディネートを楽しめるようなアイテムを提供する。
販売ターゲット・販売戦略	・子育て世代の30代前後の女性がメインターゲット。
競合・市場など企業を取り巻く状況	・ターゲットとなる子育て世代の流入が多い○○駅近くに店舗を構えて需要を取り込む。

公庫処理欄

4 取引先・取引関係等

	フリガナ 取引先名 （所在地等（市区町村））	シェア	掛取引の割合	回収・支払の条件	公庫処理欄
販売先	一般個人（ ）	100 %	%	即金 日〆 日回収	
	（ ）	%	%	日〆 日回収	
	ほか 社	%	%	日〆 日回収	
仕入先	カ）○○イリョウ （株）○○衣料（元勤務先） （○○区○○）	50 %	100 %	末 日〆 翌月末 日支払	
	カ）××ショウテン （株）××商店（現勤務先の仕入先） （○○区○○）	50 %	100 %	末 日〆 翌月末 日支払	
	ほか 社	%	%	日〆 日支払	
外注先	（ ）	%	%	日〆 日支払	
	ほか 社	%	%	日〆 日支払	
人件費の支払	末 日〆	翌月15 日支払（ボーナスの支給月 月、 月）			

創業計画書を作成する重要性について理解していただいたところで、実際の創業計画書をみてイメージをつかみましょう。

下の創業計画書は日本政策金融公庫　国民生活事業で作成した記入例ですが、様式に決まりはありません。次のページから解説するビジネスプランを立てる際のポイントを漏れなく記載するようにしましょう。



☆　この書類は、ご面談にかかる時間を短縮するために利用させていただきます。
　　なお、本書類はお返しできませんので、あらかじめご了承ください。
☆　お手数ですが、可能な範囲でご記入いただき、借入申込書に添えてご提出ください。
☆　この書類に代えて、お客さまご自身が作成された計画書をご提出いただいても結構です。

5　従業員

常勤役員の人数（法人の方のみ）	人	従業員数（3ヵ月以上継続雇用者※）	1 人	（うち家族従業員）	0 人
				（うちパート従業員）	1 人

※ 創業に際して、3ヵ月以上継続雇用を予定している従業員数を記入してください。

6　お借入の状況（法人の場合、代表者の方のお借入）

お借入先名	お使いみち	お借入残高	年間返済額
◎◎銀行△△支店	□事業 □住宅 ☑車 □教育 □カード □その他	76 万円	24 万円
	□事業 □住宅 □車 □教育 □カード □その他	万円	万円
	□事業 □住宅 □車 □教育 □カード □その他	万円	万円

7　必要な資金と調達方法

必要な資金	見積先	金額	調達の方法	金額
設備資金 店舗、工場、機械、車両など		620 万円	自己資金	250 万円
（内訳）				
・内装工事費	○○社	400	親、兄弟、知人、友人等からの借入	万円
・備品類	○×社	50	（内訳・返済方法）	
・商品棚	△△社	80		
・保証金		90		
			日本政策金融公庫　国民生活事業からの借入　元金7万円×86回（年○.○%）	600 万円
			他の金融機関等からの借入	万円
運転資金 商品仕入、経費支払資金など		230 万円		
（内訳）				
・商品仕入		200		
・広告費等諸経費支払		30		
合　計		850 万円	合　計	850 万円

資金計画

金額は一致します。

8　事業の見通し（月平均）

	創業当初	1年後 又は軌道に乗った後（　年　月頃）	売上高、売上原価（仕入高）、経費を計算された根拠をご記入ください。
売上高 ①	195 万円	234 万円	<創業当初> ①売上高 7,500円（平均単価）×10人／日×26日＝195万円 ②原価率　60%（勤務時の経験から） ③人件費　アルバイト1人　時給800円×5時間／日×26日＝11万円 家賃　15万円 支払利息　600万円×年○.○%÷12ヵ月＝2万円 その他　リース料、光熱費、通信費等　11万円 <創業1年後（軌道に乗った後）> ①創業当初の1.2倍（勤務時の経験から） ②当初の原価率を採用 ③人件費　アルバイト1人増　5万円増 その他諸経費　5万円増
売上原価 ②（仕入高）	117 万円	141 万円	
経費 人件費（注）	11 万円	16 万円	
家賃	15 万円	15 万円	
支払利息	2 万円	2 万円	
その他	11 万円	16 万円	
合　計 ③	39 万円	49 万円	
利益 ①－②－③	39 万円	44 万円	

収支計画

（注）個人営業の場合、事業主分は含めません。

9　自由記述欄（アピールポイント、事業を行ううえでの悩み、希望するアドバイス等）

これまでのご経験や事業内容の詳細が分かる計画書など、参考となる資料がございましたら、併せてご提出ください。
（日本政策金融公庫　国民生活事業）

返済方法など借入条件について検討しておく必要があります。

10 売上予測も参考にして算出しましょう。

参考ページ
P21～ 10 売上予測

売上原価は業界平均などを参考に算出しましょう。

人件費は従業員数もわかるように記載します。

支払利息（月間）は、「借入金 × 年利率 ÷ 12ヵ月」で算出します。

借入金の返済元金はここから支払われることになります。
個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

参考ページ
P20 9 返済計画

Ⅱ ビジネスプランの立て方

4 ビジネスプランの策定ステップ

次は、実際にビジネスプランを立てる際のステップを見てみましょう。

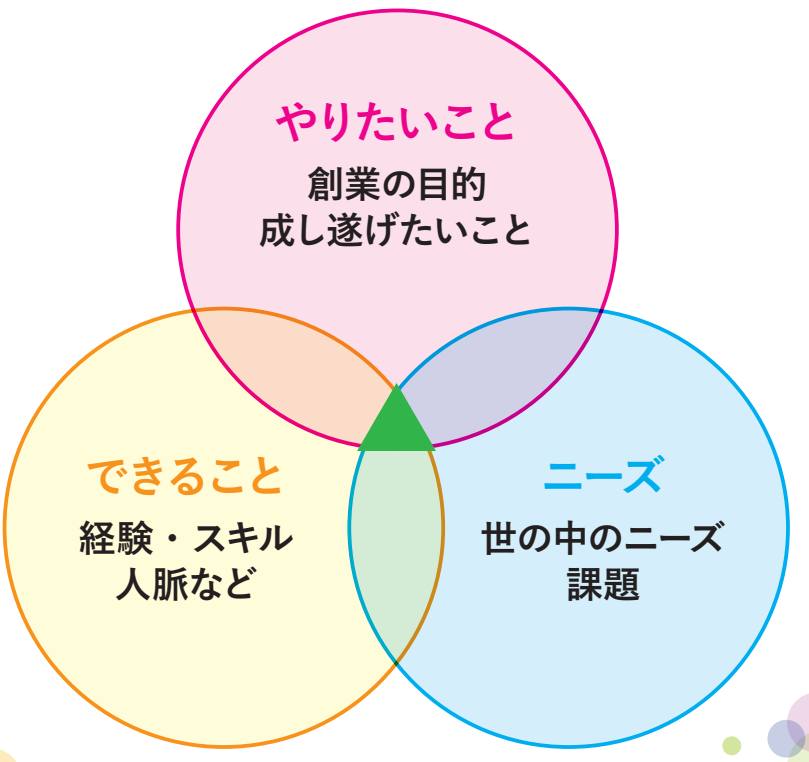
ビジネスプランは何度も練り直すことによって、やりたいことがはっきりとし、事業の成功確率が高まります。行き詰まったら前のステップに戻って考えてみましょう。



Step.1 アイデアの整理

まずは、どのような事業を創業するか、自分自身のやりたいこと、できること、世の中のニーズの3つの観点から検討します。

この3つの要素を満たす事業であれば、継続できる可能性が高い事業と言えます。



Step.2 ビジネス

事業のアイデアが固まったを検討します。まずは3C（顧Competitor、自社：分析・検討し、さらに「誰に」、し、対価を得るのかを具体化







モデルの検討

ら、より具体的に事業の内容
客：Customer、競合他社：
Company）についてしっかり
「何を」、「どのように」提供
させます。

分析

社
pany）

競合他社
（Competitor）

に
ho）

どのように
（How）

Step.3　資金・収支計画の策定

事業内容が具体化したら、事業をスタートするために必要な資金を積算し、その調達方法（自己資金、借入など）を検討します。さらに、事業の収支計画も策定します。売上、原価、経費の見込みは甘くなっていないか確認しましょう。

最後に検討した事項を創業計画書に落とし込みます。計画書は第三者に見てもらい、アドバイスをもらって精度を高めます。創業後も実績と照らし合わせて、現状の課題把握に努めましょう。

資金計画

設備資金	内装工事費	○万円	自己資金	○万円
	車両購入費	○万円		
	ＰＣ購入費	○万円	親族からの支援	○万円
運転資金	人　件　費	○万円	◎◎銀行からの借入	○万円
	水道光熱費	○万円		
	家　　賃	○万円		
合　計		○万円	合　計	○万円

5 アイデアの整理

いよいよ、具体的なビジネスプランの策定に入っていきます。「やりたいこと」、「できること」、「ニーズ」の 3 つ全てを満たすビジネスであれば、継続できる可能性が高いビジネスと言えます。実際に下の表に書き込んで、自分の考えを整理してみましょう。例は、婦人服小売店を想定しています。

やりた

いつ、どこで、どんな経験をして、創業したいと考えるようになりましたか？

例 ● 学生時代から好きなファッションを発信できる自分の店を持ちたいと考えていた。
● 出産後、子育てしながら働く中で、自分の服と子供服を一度に購入できると買い回る手間が省け便利だと思った。

できる

知識、経験、人脈、自分が住んでいる地域の資源など、事業に生かせるものはありますか？

例 ● 勤務時に得たファッションビジネスに関する知識、アパレルメーカーや卸売業者など業界関係者とのつながり。

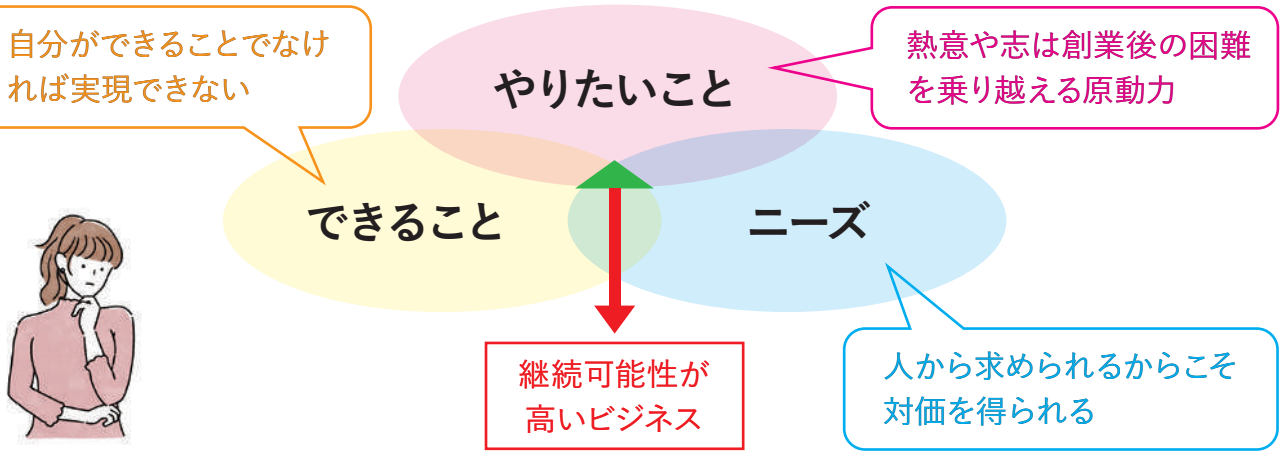
ニー

現行の商品・サービスに不満を感じることや、地域や社会で問題になっていることがありますか？

例 ● 女性をターゲットとしている店は多いが、子供服もあわせて販売しているのは全国チェーンの量販店のみ。
● 量販店の商品は画一的でデザイン性・トレンド性に欠ける。

やりたいこと、できること、ニーズをふま

例 ● 子育てをしている女性が自身のファッションに加えて親子でのトータルコーディネートを楽しむことで、忙しい日常を



いこと

その経験を通じて、どんな事業を創業したいですか？ それを通じて何を成し遂げたいですか？

例 ●親子でのトータルコーディネートを提案できる店を創業し、子育てで時間がなくてもファッションを楽しめる空間を創りたい。

ること

それらの資源を使って、あなたができることは何ですか？

例 ●顧客のニーズに合った商品を仕入し、適切な在庫、人員、資金管理により店舗をマネジメントすることができる。

ーズ

それらの問題解決を望む人は具体的にどんな人（年齢、性別、職業など）でしょうか？

例 ●子育てをしており買い物に使える時間は少ないものの、ファッションを楽しみたいと考えている女性。

え、あなたが創業したい事業は何ですか？

少しでも豊かにできる婦人服小売業。

6 ビジネスモデルの検討①

次に、整理したアイデアをもとに、誰に、何を、どのように提供して対価を得るのか、より具体的に事業の内容を検討していきます。検討する際の方法の一つに３C分析があります。



顧客（C

ターゲットの属性（年齢、性別、職業、居住・勤務地域、特定の趣味など）	例 ○○駅近隣在住の 30 代前後で子育
ターゲットのニーズ（求めている商品・サービス、現行の商品・サービスの不満点）	例 子育てなどで多忙のため、全身のト
ターゲットの市場規模と近年の推移	例 ○○駅近くにマンションが増え、子
ターゲットの購買行動（有効な宣伝方法や販売方法など）	例 SNSや口コミサイトの評価に加え、



競合他社（Competitor）

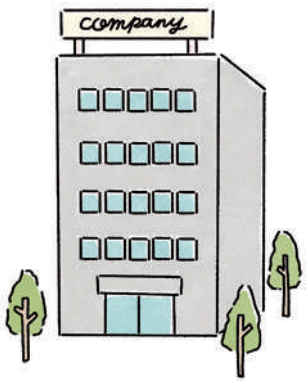
競合企業の状況	例 ○○駅直結のショッピングビルに有名なセレクトショップ・量販店など8店舗、徒歩10分圏内に小規模店が14店舗あり
競合企業の特徴（商品・サービスの内容、ターゲットなど）	例 30代女性をターゲットとしている店は多いが、子供服も併せて販売しているのは全国チェーンの量販店のみ

3C分析とは**顧客（Customer）**、**競合他社（Competitor）**、**自社（Company）**を分析することで、成功可能性が高いビジネスモデルを考える分析方法です。
それぞれ下の表を使って分析してみましょう。例は婦人服小売店を想定しています。



ustomer）

て中の女性
ータルコーディネートを 1 店舗で完結させたいニーズあり
育て世代の居住者が 3 年で 1 割増加
ママ友からの口コミも参考とする



自社（Company）

自社の有形の経営資源（設備、機械、車、不動産など）	例 インターネット販売や経理処理に使うパソコンは自己所有のものを活用
自社の無形の経営資源（スキル、人脈、従業員など）	例 勤務時に得たファッションビジネスに関する知識や販売スキルに加えて、卸売業者との人脈あり。アルバイトも前職の同僚を確保できる見通し
自社の優位点	例 量販店や婦人服だけを取り扱う店ではできない、子供服も含めたトータルコーディネートを提案

6 ビジネスモデルの検討②

前ページの３C分析を踏まえて、「誰に」、「何を」、「どのように」提供するビジネスとするかを検討します。それぞれの項目について具体的に考え、計画全体の整合性が取れるようにします。

ビジネスモデルの具体化

		記入欄	記入例
誰　に（メインターゲット）			・○○駅を利用する30代前後の子育て中の女性
何を	商　品 サービス （セールスポイント）		・婦人・子供服、服飾雑貨の販売 ・服以外の小物も含めたトータルコーディネートや、親子コーディネートの提案
どのように	価　格		・婦人服 3,000円～ 20,000円 ・子供服 2,000円～ 15,000円 ・服飾雑貨 500円～
	立地・流通		・○○駅より徒歩 5 分の雑居ビル 1 階 ・通販やネット販売も実施
	販売促進		・SNSでの情報発信 ・地域のフリーペーパーへの広告掲載 ・営業時間 11：00 ～ 20：00
	人員・仕入		・アルバイトを 1 名雇用予定 ・商品仕入は勤務時代のつながりがある 5 社から予定

ビジネスモデルが具体的になったら、創業計画書に記載してみましょう。

あなたが考えているビジネスモデルを読み手がイメージできるよう、具体的にわかりやすく記載しましょう。

●取扱商品・サービス

取扱商品・サービスの内容	① 婦人服　約50点揃える。価格3,000円～20,000円	（売上シェア 60 %）
	② 子供服　約30点揃える。価格2,000円～15,000円	（売上シェア 30 %）
	③ その他（アクセサリーなど）価格500円～	（売上シェア 10 %）
セールスポイント	・トータルコーディネートができるよう、アイテムごとの組み合わせを重視した品揃えにする。また、子供向けには、親とお揃いの服を揃えるなど親子でコーディネートを楽しめるようなアイテムを提供する。	
販売ターゲット・販売戦略	・子育て世代の30代前後の女性がメインターゲット。	
競合・市場など企業を取り巻く状況	・ターゲットとなる子育て世代の流入が多い○○駅近くに店舗を構えて需要を取り込む。	

豆知識（出店場所の選定）

業種によっては、店舗や事務所の立地も事業の成否を左右する重要なポイントとなります。

一般的に立地の良い場所は地価や家賃が高く、その負担で採算が合わなくなるリスクがあります。出店場所の選定にあたっては、資金計画や販売戦略等を考慮して検討しましょう。

●出店場所の選定の際の主なチェックポイント

- ☐ 資金的に無理のない物件（場所）ですか？
- ☐ 自身で所有する土地・建物の活用は検討しましたか？
- ☐ 立地条件にマッチした商品やサービスですか？
- ☐ 不利と思われる立地の場合はそれを補う工夫がありますか？



7 資金計画

事業内容が具体的になったら、資金計画を検討しましょう。

資金計画とは、創業するのにいくら資金が必要で、その資金をどう調達するのかを検討することをいいます。

創業に必要なすべての資金とその調達方法について、「**3 創業計画書の記入例**」（P7～8）を参考に、下の表にまとめてみましょう。

●必要な資金と調達の方法

必要な資金		金　額	調達の方法	金　額
設備資金	**店舗**（内装費等）、**機械、パソコン、備品、車両など** （内訳）	万円	**自己資金**	万円
			親族、友人等からの借入 （内訳・返済方法）	万円
			日本政策金融公庫からの借入	万円
運転資金	**商品仕入、経費支払資金など** （内訳）	万円	**その他金融機関からの借入** （内訳・返済方法）	万円
			その他の資金調達 （内訳・返済方法）	万円
合　計		万円	**合　計**	万円

豆知識（頼れる資金調達先）

①親・兄弟や知人

まずは、信頼できる身近な人に創業計画を相談してみましょう。計画を説明して賛同を得られれば、資金を融通してもらえる可能性もあります。長期の返済を認めてもらえるなど理想的な条件を組みやすく、最も頼れる先です。

②自治体

県や市などが創業者向け融資制度を設けている場合もあります。制度の名称や融資条件はそれぞれ異なりますので、創業予定地の自治体の担当課に問い合わせてみましょう。自治体が支給する補助金などもあわせて問い合わせるとよいでしょう。

③金融機関

事業を長く続け、拡大していくうえで、銀行、信用金庫、信用組合、日本政策金融公庫といった金融機関との取引は欠かせません。多くの金融機関が創業者向けの融資制度を揃えています。

④クラウドファンディング

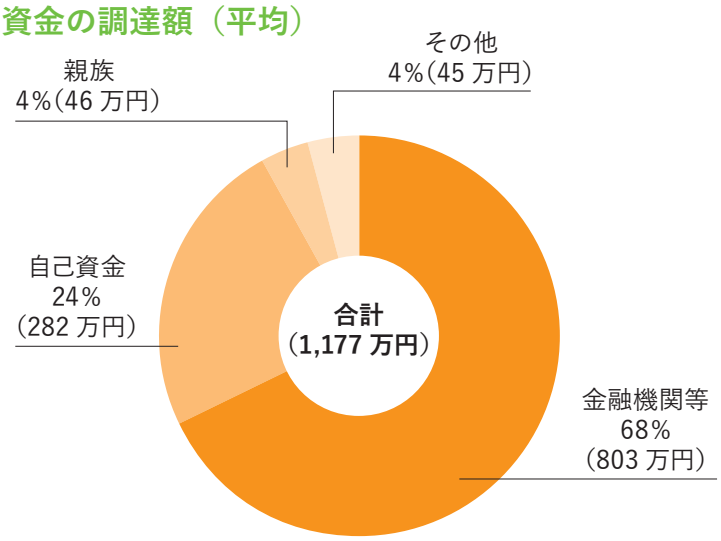
クラウドファンディングとは、インターネットを通して自分の活動や夢を発信することで、想いに共感した人や活動を応援したいと思ってくれる人から資金を募るしくみです。他の資金調達方法に比べ、テストマーケティングにも使えるなどのメリットがあります。

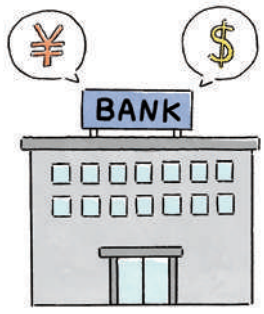
豆知識（自己資金の目安）

創業しようとする場合、自己資金がどれくらいあればよいか、気になる方も多いのではないでしょうか？ 日本政策金融公庫総合研究所の「新規開業実態調査」のデータによると、創業資金調達総額に占める自己資金の割合は24%となっています。

同調査によると、事業開始からおよそ 1 年間のうちに黒字基調となった企業は全体の約60%との結果が出ています。借入に依存した計画では、思っていたほど売上が上がらなかったり、予想外の出費がかさんだりすると、資金繰りが苦しくなる場合があります。自己資金と借入金のバランスを考え、ゆとりを持った資金計画を立てることが大切です。

●創業資金の調達額（平均）





8 収支計画

新たに事業を始めようとする方にとっては「これから始める事業は、どれぐらい利益が出るのか」という点が、一番気にかかるところでしょう。創業後の収支の見込みを収支計画といいます。下の表を使って収支の見込みを検討してみましょう。

予測にあたっては「経営環境」、「業界事情」、「設備能力」、「競合状況」、「価格の推移」などについて総合的に検討してください。また、売上高の予測については「10 売上予測」（P21～22）を参考にしてみましょう。

●創業後の見通し（月平均）

		創業当初	軌道に乗った後
売上高①		万円	万円
売上原価②（仕入高）		万円	万円
経費	人件費	万円	万円
	家賃	万円	万円
	支払利息	万円	万円
	その他	万円	万円
	合計③	万円	万円
利益①－②－③		万円	万円

9 返済計画

借入などで資金を調達した場合、その返済のこともあわせて考える必要があります。借入金は毎月、事業で得た利益から返済することが一般的です。前ページで検討した収支計画の利益で返済できる金額かどうかも検討し、ゆとりを持った計画を検討しましょう。

●資金計画

必要な資金		金　額	調達の方法	金　額
設備資金	内装工事費	○万円	自己資金	○万円
	備品購入費	○万円		
	⋮	⋮	親族からの支援	○万円
運転資金	人　件　費	○万円	◎◎銀行からの借入	○万円 （毎月○万円×□年払い） 毎月の利益から返済
	水道光熱費	○万円		
	家　　賃	○万円		
	⋮	⋮		
合　計		○万円	合　計	○万円

●収支計画

売 上 高	○万円
売上原価	○万円
経　　費	○万円
利　　益	○万円

利益 － 借入の返済元金 － 家計費※ ＝ 手元に残るお金

※個人事業主の場合のみ

10 売上予測

「8 収支計画」で述べたとおり、収支計画を検討するにはまず、売上を予測することが必要です。売上予測の方法は、業種の特性によって異なりますので、最も適した方法を選びましょう。

また、検討に際しては、地域事情を加味するなど、多角的に売上高を予測することが大切です。

1 販売業で店舗売りのウェイトが大きい業種（コンビニエンスストアなど）

（算式） 1 m²（または 1 坪）当たりの売上高 × 売場面積

例 業種：コンビニエンスストア

・売上面積　100 ㎡
・1 ㎡あたりの売上高（月間）　約 20 万円
（「小企業の経営指標」による業界平均から算出※）



売上予測（1 ヵ月）＝ 20 万円 × 100m² ＝ 2,000 万円

2 設備が直接売上に結びつき、設備単位当たりの生産能力がとらえやすい業種（部品加工業、印刷業、運送業など）

（算式） 設備の生産能力 × 設備数

例 業種：部品（ボルト）加工業

・旋盤　2 台
・1 台当たりの生産能力　1 日（8 時間稼働）当たり 500 個
・加工賃　@50 円　月 25 日稼働



売上予測（1 ヵ月）＝ 50 円 × 500 個 × 2 台 × 25 日＝ 125 万円

3 サービス業関係業種（飲食業、理・美容業、鍼灸整骨院等のサービス業）

（算式） **客単価** × **設備単位数（座席・施術用ベッド）** × **回転数**

例 業種：飲食業（居酒屋）

・座席数　25 席
・1 日あたりの座席回転数　昼 0.8 回転、月～木曜夜　0.6 回転、金・土曜夜　0.9 回転
　客単価　昼　900 円、夜　4,500 円　月 26 日稼働（日曜定休日）

売上予測（1 ヵ月）＝
昼　900 円 ×25 席 ×0.8 回転 ×26 日＝ 46 万円
夜（月～木曜）4,500 円 ×25 席 ×0.6 回転 ×18 日＝121 万円
（金・土曜）4,500 円 ×25 席 ×0.9 回転 × 8 日＝ 81 万円
合計 248 万円

例 業種：美容業

・スタイリングチェア　2 台
・1 日 1 台あたりの回転数　4.5 回転
　客単価　3,950 円　月 25 日稼働

売上予測（1 ヵ月）＝ 3,950 円 × 2 台 × 4.5 回転 × 25 日＝ 88 万円



※ 1 ㎡あたりの売上高などについては、「小企業の経営指標」を日本公庫ホームページで調べることができます。上記以外にも業種ごとの原価率なども参考になりますので、下記の URL または二次元コードからご確認ください。

日本公庫ホームページ　「小企業の経営指標調査」
https://www.jfc.go.jp/n/findings/shihyou_kekka_m_index.html

Ⅲ 創業の基礎知識

11 事業形態 ～ 個人と法人どちらがいい？～

事業形態を個人とするのか法人（会社）とするのかについては、事業規模、業種、将来をどう見込んでいるかなどによって異なってきます。

次の表を参考にどちらにするか検討しましょう。

	個人と法人の特徴の比較
創業手続	個人の場合は、簡単で費用もかかりません。 法人の場合は、設立手続に手間と費用がかかります。
信　　用	一般的には法人のほうが信用力に優れ、大きな事業をする場合や、取引先の開拓、従業員の確保といった面では有利といえます。
税　　金	事業所得が低い場合はあまり差はありません。所得が大きくなると法人のほうが節税効果が高くなります。
責　　任	個人の場合は、事業の成果はすべて個人のものとなりますが、事業に万一のことがあると、個人の全財産をもって弁済しなければなりません（無限責任）。 法人の場合は、法人と個人の財産は区別されており、法人を整理するときには、出資分を限度に責任を負います（有限責任（合資会社の社員の一部および合名会社の社員を除きます。））。ただし、代表者は取引に際し、保証をするケースがあり、この場合は保証責任を負います。

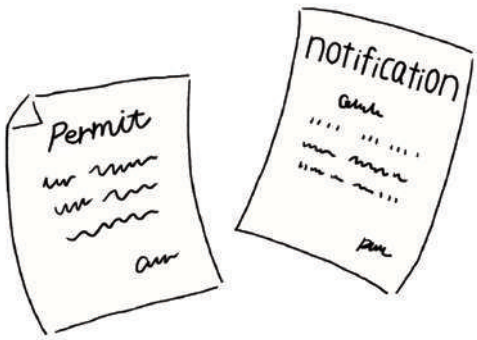


12 許認可手続

一定の衛生水準や技術水準などを確保するという考え方から、法令により許可、認可、登録、免許、指定、届出および認証を必要とする事業が多くあります。たとえば、飲食店の場合は保健所の許可が必要ですし、酒類販売業では税務署の免許が必要です。

あなたが創業しようとする業種について、許認可が必要かどうか調べる必要があります。許認可が必要かどうかわからないときは、関係窓口や日本公庫にご照会ください。

主な関係窓口と許認可営業は、次のとおりです。



保　健　所	警　察　署	都道府県庁 およびその他官庁
・飲食店営業 ・菓子製造業 ・食肉販売業 ・魚介類販売業 ・旅館業 ・理容業 ・美容業 ・クリーニング業 ・医薬品等の販売業 など	・マージャン店 ・古物商 ・警備業 など	・酒類販売業 ・各種学校 ・旅行業 ・宅地建物取引業 ・建設業 ・運送業 ・人材派遣業 ・自動車整備業 ・ガソリンスタンド など

13 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、内容などについては次の表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	税務署	①個人事業の開業・廃業等届出書	事業の開始等の事実があった日から1ヵ月以内
		②青色申告承認申請書（青色申告したいとき）	原則、申告をしようとする年の3月15日まで
		③給与支払事務所等の開設届出書（従業員などに給与を支払うとき）	開設した日から1ヵ月以内
	各都道府県税事務所	事業開始等申告書など	各都道府県等で定める日
法人	税務署	①法人設立届出書	・設立の日から2ヵ月以内 ・定款の写し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（従業員などに給与を支払うとき）	開設した日から1ヵ月以内
		③たな卸資産の評価方法の届出書	確定申告の提出期限まで
		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
		⑤青色申告承認申請書（青色申告したいとき）	設立後3ヵ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まで
	各都道府県税事務所	法人設立等申告書など	各都道府県等で定める日

一部、上記以外に届出等が必要または不要な場合や、届出およびその期限等が異なる場合がございます。詳しくは各届出先にお問い合わせください。



（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	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(法人の場合) 履歴事項全部証明書 または登記簿謄本 (個人の場合) 事業主の世帯全員の 住民票　　など	・法人の場合 常時従業員（事業主のみの場合も含みます。）を使用するすべてが加入 ・個人の場合（注） 常勤の従業員５人以上はすべて加入（サービス業の一部等についてはこの限りではありません。）常勤の従業員5人未満は任意加入
公共職業安定所 （ハローワーク）	雇用保険 ①雇用保険適用事業所設置届 ②雇用保険被保険者資格取得届 など	個人、法人とも従業員を雇用するとき適用事業所となる ①設置の日の翌日から10日以内 ②資格取得の事実があった日の翌月10日まで
労働基準監督署 など	労災保険 ①保険関係成立届 ②概算保険料申告書 など	適用事業所は雇用保険と同じ ①保険関係が成立した日の翌日から10日以内 ②保険関係が成立した日の翌日から50日以内

（注）個人事業主は、国民健康保険、国民年金の適用となります。届出先は市区町村役場です。

一部、上記以外に届出等が必要または不要な場合や、届出およびその期限等が異なる場合がございます。詳しくは各届出先にお問い合わせください。

14 事業を受け継いで創業（継ぐスタ）



創業には、ゼロからスタートする方法のほかに、後継者がいない企業の事業を受け継いでスタートする方法（継ぐスタ）があります。

「継ぐスタ」には、主に次の２つのメリットがあり、近年、新たな創業の形として関心が高まってきています。一方で、既存の事業の中から、受け継ぐ事業を探すことになるため、自分のやりたいことが具体的であるほど、受け継ぎたいと思う事業を見つけることが難しくなります。自分の思い描く事業の形を整理したうえで、自分に合った方法で創業しましょう。

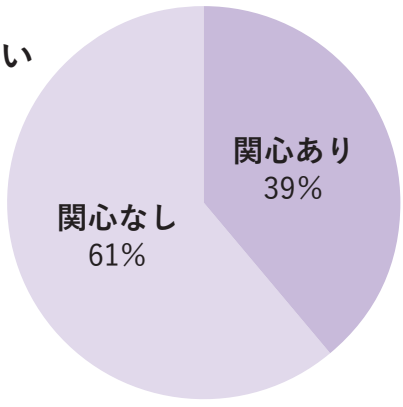
なお、日本公庫では、創業や事業拡大等に向けて『事業を譲り受けたい』とお考えの方と、後継者がいないことなどを理由に『事業を譲り渡したい』とお考えの方をおつなぎする「事業承継マッチング支援」を行っております。

●「継ぐスタ」のメリット

創業時のコスト軽減	既存の店舗や機械設備等を受け継ぐ場合、新たに設備投資を行うよりも、コストを抑えられる可能性があります。
経営資源の承継	販売先（顧客）や仕入先、地域におけるブランドや培ってきた技術・ノウハウ等の経営資源を受け継ぐことができるため、創業後の経営を円滑に進められる可能性があります。

※日本公庫ホームページの「事業承継マッチング支援」ページで公開している事業承継支援動画や事業承継事例集により、「継ぐスタ」の具体的なイメージを知っていただくことができます。
https://www.jfc.go.jp/n/finance/jigyosyokei/matching/knowledge/

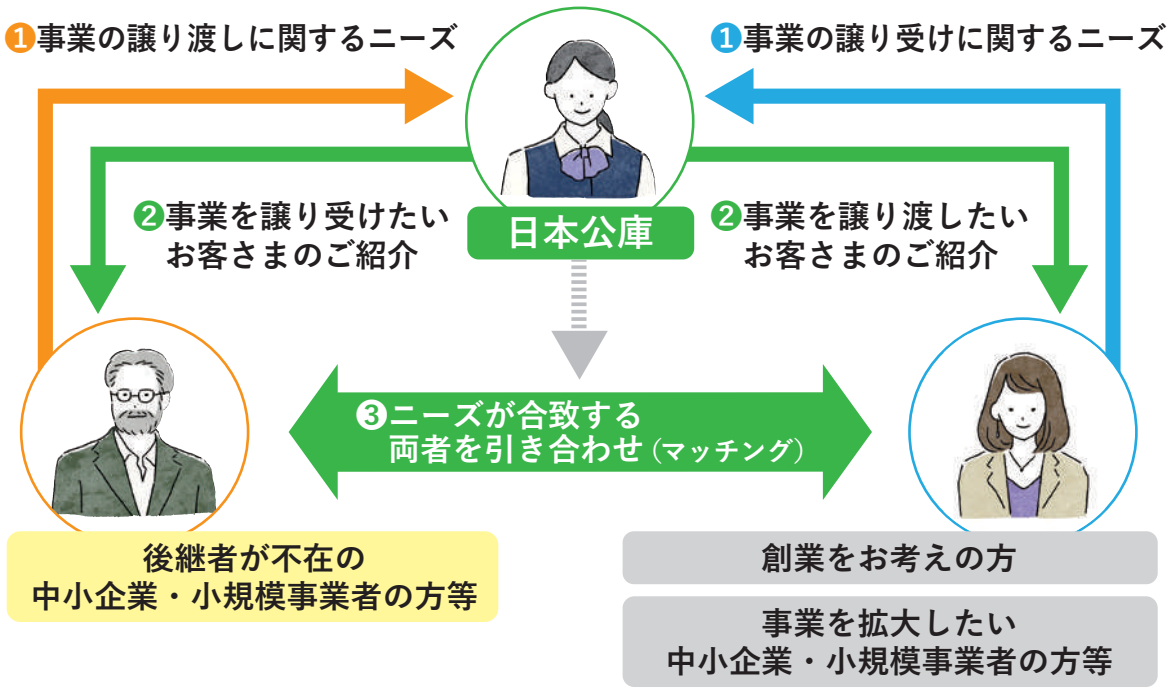
●創業希望者の「継ぐスタ」への関心度合い



（第８回女性・若者向け相談ウィークアンケート結果より）

日本公庫の「事業承継マッチング支援」

イメージ図



※詳しくは、日本公庫ホームページの「事業承継マッチング支援」ページをご覧ください。同ページでは、「事業承継マッチング支援」をご利用いただいている後継者が不在の企業の情報も公開しています。
https://www.jfc.go.jp/n/finance/jigyosyokei/matching/index.html

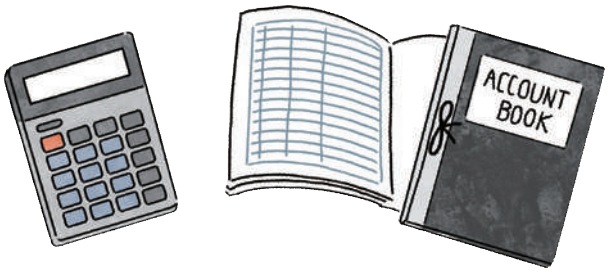
■次に挙げるような考えの方は「継ぐスタ」が向いているかも！？

・自分の知識や経験を活かしたいが、「ゼロからの創業」はうまくいくか不安！
・「ゼロからの創業」では高額の設備投資が必要になってしまう。事業を受け継ぎ、初期投資を抑えたい！
・創業当初でも赤字は出したくない。なるべく早く事業を軌道に乗せたい！
・ゼロから自分のアイディアを実現するのは難しいので、他社の経営資源を活用したい！
・自分がゼロから立ち上げることよりも、企業を経営したいという想いが強い！

15 経理

経理は事業活動に伴う資金の流れを把握するためにあります。事業の実態を数字で把握することは、経営を正しく判断するために欠かせません。

経理の知識は、経営者にとって欠かすことのできないものです。



経理の流れ

1 取引の発生・現金の動き
販売、仕入、人件費・諸経費支払等の発生

2 帳簿の作成
総勘定元帳、売掛帳、買掛帳等の作成

3 決算処理
事業年度（個人事業は1月1日から12月31日まで）において、最終的にどれだけの利益（損失）が出たかをまとめる作業です。
法人の場合は決算書を作成する作業になります。

4 確定申告
決算処理で作成された資料をもとに確定申告書を作成し税務署に提出します。
確定申告によりその事業年度の納税額が確定します。

実際の記帳、申告などで不明な点が生じた場合は、税理士などの専門家にお願いするか、商工会議所・商工会、青色申告会、税務署で記帳相談などを受けるとよいでしょう。

豆知識（減価償却費）



機械などは使用や時間の経過とともに経済的価値が低下します。

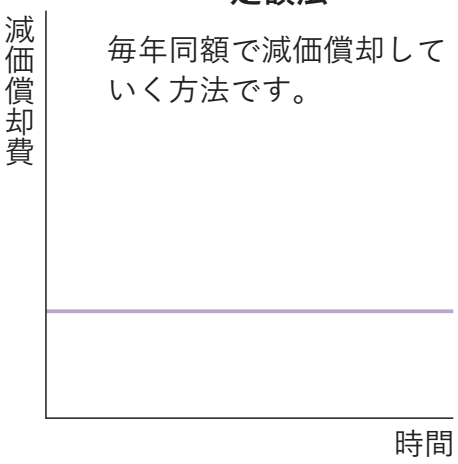
機械などが使えなくなるまでの期間（耐用年数）、その価値の低下を必要経費とすることができ、これを減価償却費といいます。

減価償却が必要な主な固定資産は、建物、機械装置、車両運搬具、工具･器具･備品などです。

減価償却費の一般的な計算方法には、定額法と定率法があります。

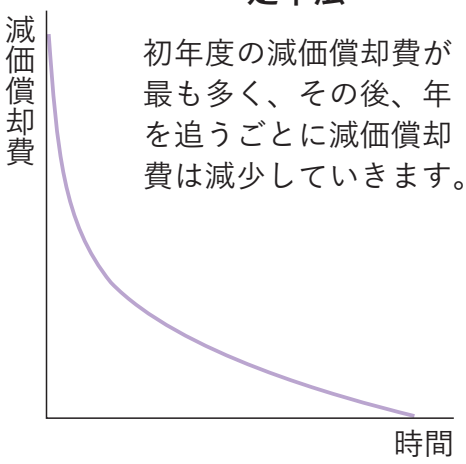
定額法

毎年同額で減価償却していく方法です。



定率法

初年度の減価償却費が最も多く、その後、年を追うごとに減価償却費は減少していきます。



定額法と定率法の選び方

どちらを採用しても減価償却費の最終的な合計額は同じですが、表にあるように定額法のほうが初期の費用計上額は少なくなります。

原則として、個人の場合は定額法が適用されます。ただし、創業した翌年の 3 月 15 日までに所轄の税務署へ申請書を提出して、その承認を受ければ、定率法を選定することもできます（建物など一部定率法を選定できない場合があります。詳しくは所轄の税務署にお問い合わせください。）。

16 税金

企業を取り巻く税金にはさまざまなものがあります。ここでは事業所得にかかる主な税金について簡単に説明します。詳しくはお近くの税務署、自治体または税理士などの専門家にお問い合わせください。

（1）個人にかかる税金

	種類	税金の概要	申告手続き等
国税	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日に税務署に申告します。
地方税	個人住民税 ①道府県民税 ②市町村民税	均等額でかかる均等割と、前年の所得に応じてかかる所得割からなります。	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。 〔東京都の場合は、①は都民税、②は特別区内では特別区民税となります。〕
	個人事業税	原則事業所得金額に応じてかかります。	申告手続きは個人住民税と同じです。

（2）法人にかかる税金

	種類	税金の概要	申告手続き等
国税	法人税	所得金額に応じてかかります。	原則決算日の翌日から2ヵ月以内に本店所在地の税務署に申告します。
地方税	法人住民税 ①道府県民税 ②市町村民税	資本等の金額区分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からなります。	申告期限は法人税と同じです。事業所等のある都道府県および市町村に申告します。 〔東京都の特別区内の会社は都民税となります。〕
	法人事業税	原則所得金額に応じてかかります。	原則決算日の翌日から2ヵ月以内に事業所等のある都道府県に申告します。

17 従業員の採用

中小企業・小規模事業者にとって、事業実績のない創業時は従業員確保が難しい時期です。従業員を採用する際の留意点をみてみましょう。

（1）採用までの流れ

1 採用する人材、人数

自分の事業に従業員は本当に必要なのか、どのような人材が必要なのか、何人雇うのが適当なのかを検討します。

2 採用方法

かつての同僚や友人など自分の人脈の中から採用する方法と、ハローワーク、シルバー人材センター、求人情報誌、求人チラシ、求人サイト、店頭での求人広告などにより採用する方法があります。

3 面　接

○仕事の内容、給与、勤務時間、休暇などの勤務条件を明確に説明します。
○従業員がやりがいを感じるように、経営者の事業に対する考え方を説明します。
○求める人材であるかどうかを判断するための質問をします。

4 採　用

○合否の決定はできるだけ速やかに回答します。
○採用を決めたら、契約期間、仕事の内容、賃金などを書いた雇用契約書を作成します。

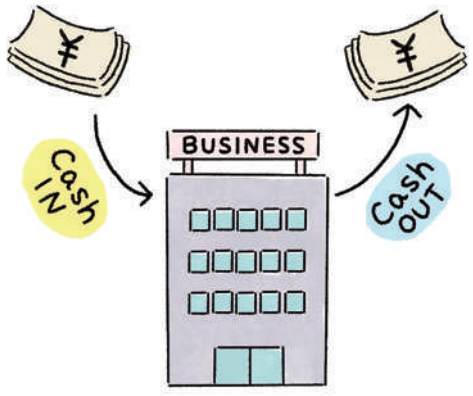
（2）その他の留意点

○人材派遣会社の派遣社員を活用する方法もあります。
○飲食業などのように忙しい時間帯が限られている事業なら、パートタイマーやアルバイトを効果的に使うと、経費の削減につながります。
○従業員を雇用すると、関係機関への届出が必要です。

※「13 創業に伴う届出」（P25 ～ 26）を参考にしてください。

18 資金繰り

資金繰りとは現金の出入り（収支）をチェックし、事業資金が不足しないよう調整することです。帳簿上ではもうかっていても、支払いに回す資金が不足してくると資金繰りは苦しくなります。



Point!

予想外の現金支出があります。

（資金繰り表の例）

❶記入手順

「決算書」「総勘定元帳」等を確認して、期首残高を記入します。

月別 / 項目		4月 予想	4月 実績	5月 予想	5月 実績	予想
前月繰越高　A		0	0	3,700	2,388	3,100
収入	現金売上	500	200	100	50	0
	売掛金回収	0	0	800	1,200	1,500
	受取手形入金・割引	0	0	0	0	0
	借入金	5,000	5,000	0	0	0
	雑収入等	100	88	150	53	100
収入合計　B		5,600	5,288	1,050	1,303	1,600
支出	現金仕入	500	1,050	1,000	800	1,200
	買掛金支払	0	0	0	0	0
	支払手形決済	0	0	0	0	0
	給料･諸経費･その他の支払	1,000	1,450	250	355	250
	借入金返済	100	100	100	100	100
	生活費(個人企業の場合)	300	300	300	300	300
支出合計　C		1,900	2,900	1,650	1,555	1,850
翌月繰越高A＋B－C		3,700	2,388	3,100	2,136	2,850

資金繰りが苦しくなる原因は主に次の点にあります。

○売上があっても長期の回収条件であったり、受取手形での回収となったり、買掛金の支払期間が短くなったりして、回収と支払いのバランスが崩れる。
○借入金の返済など、費用として計上されない現金での支出が多い。
○必要以上に在庫を蓄えたり、運転資金を設備資金に流用したりして運転資金が減少する。

資金繰りを誤らないためには、運転資金にゆとりを持つことが大切です。次のような資金繰り表で運転資金の不足見通しを事前にチェックしましょう。

Point!

入金が８月以降となる受取手形が発生した結果、７月の収支が逆転し、予想と比較して翌月繰越高が大幅に減少しています。

（単位：千円）

6月	7月		8月		9月	
実績	予想	実績	予想	実績	予想	実績
2,136	2,850	2,444	1,950	606	3,020	5,604
0	0	50	200	33	0	0
1,150	2,000	1,250	1,500	1,170	1,000	850
0	0	0	2,000	1,550	2,500	2,800
0	0	0	0	5,000	5,000	0
88	50	122	20	15	100	110
1,238	2,050	1,422	3,720	7,768	8,600	3,760
250	300	0	0	0	0	0
0	2,000	2,550	2,000	2,140	3,000	2,770
0	0	0	0	0	3,000	3,000
280	250	310	250	230	500	400
100	100	100	100	100	100	200
300	300	300	300	300	300	300
930	2,950	3,260	2,650	2,770	6,900	6,670
2,444	1,950	606	3,020	5,604	4,720	2,694

❷記入手順

予想売上高に対する予想回収金額等を月次で記入します。

❸記入手順

予想仕入・外注費に対する予想支払金額を月次で記入します。

❹記入手順

それぞれの予定金額を月次で記入します。

19 その他の創業関連情報 ～もっと知りたい･相談したい～

ビジネスプランをつくる上で、もっと知りたいことや誰かに相談したいことはありませんか？

そんな時は、ホームページの情報や日本政策金融公庫（日本公庫）や各地域の創業支援機関などの相談窓口を活用しましょう。あなたの悩みを解決するヒントになるかもしれません。

知りたい

創業に関するセミナー・イベント

日本公庫、県や市などの自治体、商工会議所・商工会、各地域の創業支援機関などが、創業に関する各種セミナーなどを開催しています。

日本公庫ホームページ
「セミナー情報」

https://direct.jfc.go.jp/w110_SeminarList

創業事例集・参考資料

先輩起業家の創業事例や創業に関する情報などをまとめた資料を掲載しています。

日本公庫ホームページ
「各種書式ダウンロード」
（ページ下部の「創業をお考えのみなさま向けの参考資料」に掲載しています。）

https://www.jfc.go.jp/n/service/dl_kokumin.html

中小企業向け補助金･総合支援サイト ミラサポ plus

中小企業・小規模事業者向けの補助金・給付金等の申請や事業のサポートを目的とした、国のWebサイトです。中小企業支援施策（制度）を「知ってもらう」「使ってもらう」ことを目指し、制度を簡単に検索できるほか、各制度の説明や申請方法を案内しています。

ミラサポplusホームページ

https://mirasapo-plus.go.jp/

ここからアプリ

生産性向上でお困りの中小企業・小規模事業者が、使いやすい・導入しやすいと思われる業務用アプリを紹介する情報サイトです。

中小企業基盤整備機構ホームページ
「ここからアプリ」

https://ittools.smrj.go.jp/index.html

J－Net21

中小企業基盤整備機構が運営するビジネス支援サイト J-Net21に、起業マニュアルや業種別開業ガイドなど創業に役立つ様々な情報が掲載されています。

中小企業基盤整備機構ホームページ
「J-Net21 起業･創業に役立つ情報」

https://j-net21.smrj.go.jp/startup/index.html





相談したい

創業ホットライン

全国どこからでも、フリーダイヤルで日本公庫の専門の相談員が対応いたします。

「0」から始まるご相談
創業ホットライン
受付時間：平日9：00～19：00（国民生活事業）
事業資金相談ダイヤル
0120-154-505（行こうよ！ 公庫）
- 音声ガイダンスの後に「0」を選択してください。
- 電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

創業相談（予約制）

日本公庫は、東京（新宿）、名古屋、大阪のビジネスサポートプラザや各支店で、オンラインまたはご来店による予約制の相談を実施しています。

日本公庫ホームページ
「予約相談」

https://www.jfc.go.jp/n/service/heijitsu_soudan.html

自治体の創業支援窓口

多くの自治体（市区町村）が民間の創業支援事業者(地域金融機関、NPO法人、商工会議所・商工会等)と連携して、ワンストップ相談窓口の設置、創業セミナーの開催、コワーキング事業等の創業支援を実施しています。利用できるサービスがないか、自治体の創業支援窓口に相談してみましょう。

起業ライダー マモル

中小企業基盤整備機構が運営するAIを活用した対話型自動応答サービスの起業相談チャットボットです。コミュニケーションアプリ「LINE」を使い、起業ライダーマモルに起業相談をすることなどができます。

中小企業基盤整備機構ホームページ
「起業ライダーマモル」

https://startup.smrj.go.jp/

よろず支援拠点

よろず支援拠点とは、中小企業・小規模事業者の、経営上のあらゆるご相談に応えるために、国が全国に設置した無料の経営相談所です。様々な分野の専門家に、何度でも無料で相談することができます。

よろず支援拠点全国本部
ホームページ

https://yorozu.smrj.go.jp/

先輩起業家からのメッセージ
～これから創業される方へ～

創業に向けた準備は十分ですか？

最後に先輩起業家の方からみなさんへのメッセージをお届けします。
先輩方の意見を踏まえ、もう一度自分の計画を振り返ってみましょう。

この商売が本当に好きなのか、よく考えること。好きでなければ続かない。
37歳 飲食業



家族の理解と協力が不可欠。
29歳 飲食業



優れた商品であっても、売れるとは限らない。どのように売るのかが大切。
27歳 製造業



開業場所は吟味する。家賃交渉もしっかり行う。
26歳 小売業

資金調達は早めに、自己資金は多めに。資金管理は他人任せにしない。
46歳 小売業



返済計画をしっかりたてて、無理のない借入をする。無駄づかいはしない。
42歳 サービス業



予想外の出費が発生するので、運転資金は余裕を持っておく。
30歳 サービス業

「売上は予想の半分と思え」と言われたことが現実味を帯びている。
40歳 飲食業



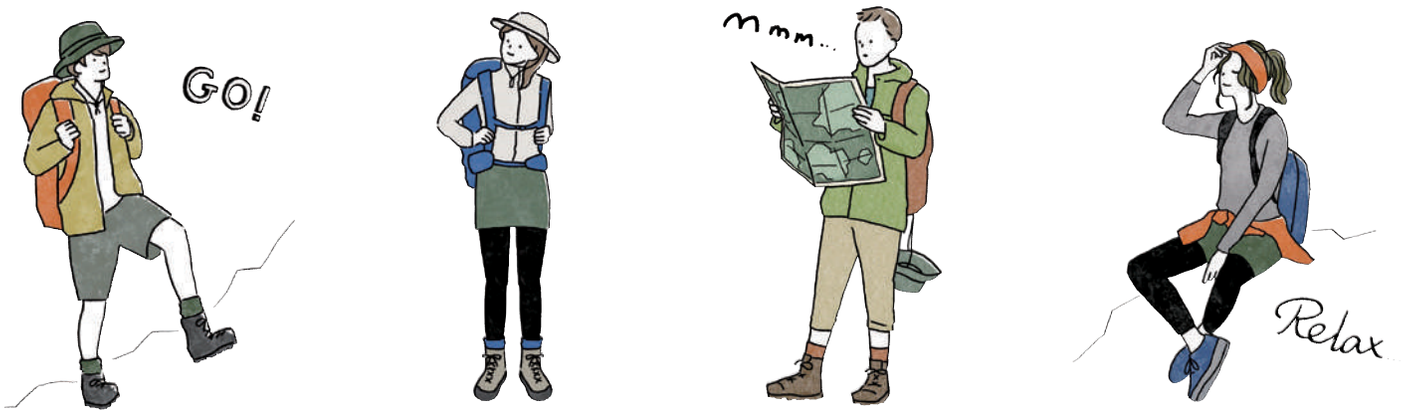
自分ひとりで悩まない。成功している経営者と仲良くしておく。
32歳 サービス業



スタッフの信頼を得るには、安定した資金繰りが不可欠。
49歳 サービス業

信念を持ち続ける。お客様の意見に耳を傾ける。
61歳 飲食業





日本政策金融公庫 国民生活事業では、創業や第二創業をお考えのみなさまからのご相談を承っています。

※平日の営業時間内のご相談が難しい方向けに、東京（新宿）、名古屋、大阪のビジネスサポートプラザでは「土曜・日曜相談」（事前予約制）を行っております。
（注）「日曜相談」は、毎月第１・３日曜日に「東京（新宿）ビジネスサポートプラザ」で実施しています。

お問い合わせ先

「0」から始まるご相談
創業ホットライン

事業資金相談ダイヤル

行こうよ！ 公庫
0120-154-505

※音声ガイダンスの後に『０』を選択してください。
※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。
※受付時間　平日９:00 ~ 19:00（国民生活事業）

ホームページ
https://www.jfc.go.jp/

●創業をお考えの方や創業後間もない方向けの「起業家応援マガジン」や、事業を営むみなさま向けの「事業者サポートマガジン」、金利情報などをメールでお知らせする「国民生活事業メール配信サービス」をご登録いただけます（ご登録は無料）。

最寄りの支店

■ご注意！

※　当公庫と関係のない業者が「公庫と提携している」などと装って、ダイレクトメールや電話により融資を勧誘したり、あっせんを持ちかけたりするという事例が発生しています。
　このような勧誘等には十分ご注意ください。

※　本誌掲載の記事、イラスト、データなどの無断転用・転載はお断りします。

JFC 日本政策金融公庫
国民生活事業

（令和４年６月）