



倉業



ガイド



ブック

永久保存版



きっかけは、その保証でありたい

滋賀県信用保証協会

夢をカタチにする旅が、はじまります



滋賀県信用保証協会
公式キャラクター
さぼじろー&ブリ兄

この冊子を開いたあなたは、きっと「何かを始めたい」と思っているはず。

パン屋、美容室、カフェ、雑貨屋……

頭の中でふわっと浮かんだ“やってみたい”を
しっかりと「カタチ」にするには、
ほんの少しの「知識」と「見通し」が必要です。

でも、大丈夫。

あなたのそばには、この旅の案内人
近江商人の末裔であるさぼじろーと、物知りのブリ兄がついています。
ページをめくるたびに、
頭の中の「モヤモヤ」が「よし、やってみよう！」に変わるはずです。

もくじ 第1章 創業って、どう始めるの？

- ① 創業前チェックシート 4
- ② 出発前の準備はできている？ 5
- ③ 創業計画は、実は強い味方？ 6

第2章 創業の準備

- ① その想い、カタチにできていますか？ 7
 - STEP1 事業のコンセプトを整理しよう 8
 - STEP2 販売と仕入、どう計画する？ 10
 - STEP3 どうする？資金計画 14
 - STEP4 売上と支出、バランスは取れている？ 18
- ② 返済計画を作ろう 20
- ③ 資金繰り表を作成してみよう 22

第3章 創業に係る各種手続き

- ① 事業形態 24
- ② 届出関係 26
- ③ 事業にかかる主な税金 30
- ④ 許認可 31

自己紹介



きっかけ



あなたの「旅支度」はできている？

創業を考えるって、まるで旅に出るみたいなもの。

ワクワクもあるけど、準備を間違えると途中で道に迷ったり、足元がグラツいたり…。

まずは、今のあなたの「旅支度」がどこまで整っているか、チェックしてみましょう。

目的・動機

- ☐ 創業する目的は明確ですか
- ☐ 創業する事業に志や情熱を持っていますか

事業内容

- ☐ 事業は顧客のニーズに合っていますか
- ☐ 事業のセールスポイントは明確ですか

顧客・人材

- ☐ 創業に活かせる人脈や信用はありますか
- ☐ ターゲットとする顧客層は明確ですか
- ☐ 必要な従業員の確保はできますか

場所

- ☐ 事業を開始する場所は決まっていますか
- ☐ その場所は事業に適していますか
- ☐ その場所にかかるコストは適切な範囲内ですか

時期

- ☐ 創業するタイミングは適切ですか
- ☐ 創業までのスケジュールは明確になっていますか

知識・経験

- ☐ 経営者として自信や体力はありますか
- ☐ 事業に必要な知識、経験はありますか

創業計画

- ☐ 収支計画は作成できていますか
- ☐ 必要な資金がいくらになるか試算はできていますか
- ☐ 自己資金の準備はできていますか

さて、あなたの旅支度は？

もし、「だいたい揃ってるかも」と思えたなら、次のページから、いよいよ創業準備の本番です！

創業して、いきなり「商売繁盛！」とはなりません。

しっかり準備をしてから走り出すほうが、スムーズに事業は進められ、トラブルにも強い！

ここでは、理想的な準備スケジュールを“旅の道しるべ”風にまとめました。

3年前～

まだ地図もない…でも、夢は広がる 「ぼんやり期」

まずは、頭の中にある「ふわっとした夢」を
“ちょっと現実寄り”にしていこう。

- ☐ どんな形の事業にする？
→ 個人？法人？
- ☐ 何を売る？誰に届ける？
→ 商品やサービスを考えよう
- ☐ 他に同じことやってる人はいる？
→ 市場＆ライバルをチラ見
- ☐ 立地や店舗はどうする？
→ 雰囲気やコンセプトの検討
- ☐ セミナーや講座で情報収集
→ “創業あるある”を先に学ぶ！

1年～半年前

事業を具体化 「創業準備期」

やりたいことが見えてきたら、
いよいよ“紙に書く”“動き出す”ステージへ！

- ☐ 頭の中をアウトプット！
→ 創業計画書づくり(ここが命！)
- ☐ お金をどう工面する？
→ 資金調達の相談や検討
- ☐ お店の立地、仲間づくり
→ 「人・モノ・場所」を
確保するステップへ
- ☐ 役所等への手続き
→ 必要な許認可等の申請手続き
をスタート

半年～1ヶ月前

旅立ち目前 「創業直前期」

胸を張って「やります!」と言える日まで、
あと少し。

- ☐ お客さんに知ってもらおう
→ SNS・Webサイト開設
- ☐ 開業前からお客さんを掴みたい
→ オープニングイベント企画
- ☐ 名刺・看板・ロゴなど
→ 見た目まわりも準備完了！

創業 →

さあ、旅のはじまりへ！

すべては、ここからスタートします。
コツコツと準備を続けた人が、
ちゃんと前に進んでいける経営者となります。



思い描いた夢やアイデアを「カタチにするための設計図」が、創業計画書。

頭の中のイメージを、具体的な文字や数字を使い、行動の「見える化」をすることで、夢の実現に近づきます。

創業計画書をつくる3つのメリット

1 想いやアイデアが整理される！

ふわっとしたイメージも、書いてみると「あ、こうすればいいのか」と見えてきます。事業の輪郭がくっきりして、自分の強みや足りない点も客観的にチェックできます。

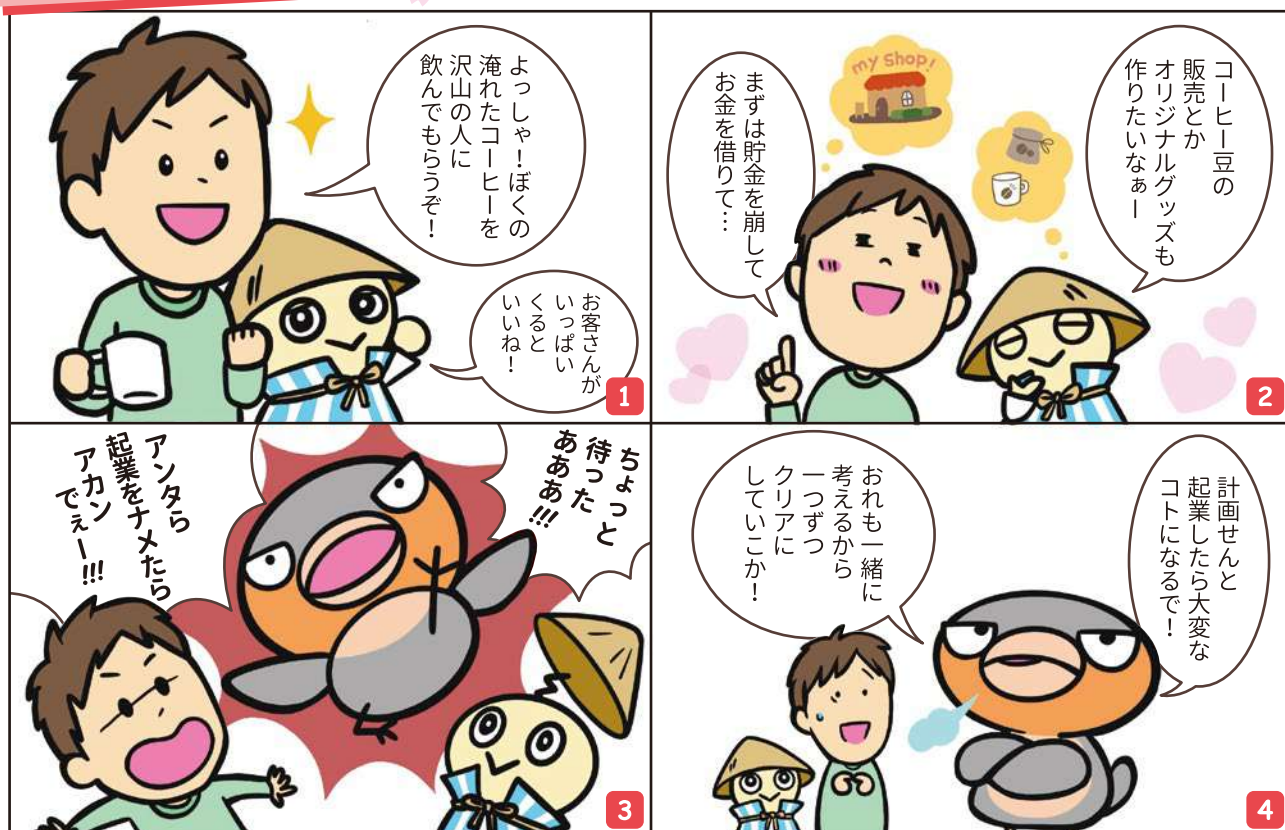
2 協力してもらいやすくなる！

家族、仲間、金融機関などに「これが私の計画です！」と見せることで、共感や支援を得やすくなります。時には、自分では気づかなかったアドバイスをもらえることも。

3 いざという時の「方向修正」がラクになる！

計画があると、うまくいかない時にも原因が探しやすくなります。どこでズレた？どう直す？が見えやすく、リカバリーも早くなります。

創業計画



創業計画書をつくってみよう

STEP 1 事業のコンセプトを整理しよう

- ・「なぜ始めたいのか」「何を指すのか」…
あなたの想いと将来のビジョンをはっきりさせてみよう。
- ・いつ・どこで・誰と・どんな風に？という基本の“5W1H”を使って、
事業のアウトラインをまとめてみよう。



STEP 2 販売と仕入、どう計画する？

- ・どんな商品やサービスを、どんな人に、どうやって届ける？
ターゲットや販売方法をイメージしてみよう。
- ・その商品を「どこから・どうやって」仕入れるかも大事なポイント。
仕入先の候補も考えよう。



STEP 3 どうする？資金計画

- ・開業に必要なお金は、実は思ったより色々かかります。
たとえばお店を作るお金（設備資金）や、最初の数か月の運転資金など。
それをどうやって用意するか？自己資金？借りる？補助金？…
調達方法もセットで考えよう。



STEP 4 売上と支出、バランスは取れている？

- ・この事業、ちゃんと利益が出る？借りたお金は返せる？
- ・売上・仕入・経費を数値化することで、「うまくいきそう！」が
現実的に見えてきます。



STEP 1

事業のコンセプトを整理しよう

事業をはじめるとき、一番大切なのは「どんな想いで、何がやりたいか」をはっきりさせること。それが、あなたの“コンセプト”であり、事業の軸となります。

この軸がしっかりしていないと、商品・サービス内容やお客さんへのアプローチもブレてしまいます。逆に言えば、コンセプトがはっきりすれば、決めごとスムーズ。ブレずに進めることができます。下記のチェックリストを使って、あなたの想いを明確にしてみましょう。

☐ なぜ、やりたい？ (Why)

まずは、自分の中にある「動機」と「目的」に目を向けてみましょう。
「どうしてこの事業をやりたいのか？」「何を叶えたいのか？」
お客様に喜んでもらうために、どんな信念を持っているかがカギになります。

☐ 何をやる？ (What)

あなたの考えている商品やサービスは、世の中のニーズに合っていますか？
品質や価格に自信はありますか？
市場やライバルの動きを調べて、自分のアイデアに磨きをかけましょう。

☐ 仲間はある？ (Who)

一人で全部やるのは大変。家族や友人、前職の仲間など、応援してくれる人の存在はとても心強いもの。でも、人を雇うなら、その費用もちゃんと考えましょう。
どんな形で誰に手伝ってもらうか、計画を立てておくとうれしいです。

☐ どこでやる？ (Where)

お店を出すなら、立地はとても大事。まわりの環境や通る人の数など、現地を調査しましょう。製造業や運送業の場合は、流通や駐車スペースなども要チェック。お客様の目線で「ここでいいかな？」と考えるのがポイントです。

☐ いつ始める？ (When)

やりたい気持ちが高まっても、ちょっと待って。
許可が必要な事業は手続きに時間がかかることもあります。
焦らず、しっかり準備期間を取って、スタートの時期を決めましょう。

☐ 知識やスキルは？ (How)

その事業に必要な経験や技術はありますか？
これまでの仕事や学びで得たものが、きっとあなたの強みになります。
もし足りないところがあれば、どのように補うのかも考えてみましょう。

ワークシート

あなたの「はじめの一步」をカタチにしてみましょう。今の思いを実際に記入してみてください。

① なぜやりたい？ (Why)

② 何をやる？ (What)

③ 仲間はある？ (Who)

④ どこでやる？ (Where)

⑤ いつ始める？ (When)

⑥ 知識やスキルは？ (How)



販売計画

販売や仕入の計画は、「お店の地図」のようなものです。
どんな商品やサービスをどんな人に、どうやって届けていくのか。
それがはっきりすると、他にはない価値が提供できます。

□ 何を売る？

「提供する商品やサービスには、お客様を惹きつける特徴がありますか？
お客様が「欲しい！」と思える魅力、他のお店と比べて光る特徴はどこでしょう？
ライバルに勝つためにも、自分だけの魅力をきちんと伝えられるようにしておきましょう。

□ 誰に売る？

「どんなお客様に来て欲しいか？」を具体的に考えてみましょう。年齢、性別、ライフスタイル……それによって、商品の価格帯やお店の場所も変わってきます。
また、販売先が特定される場合は、その相手先が信頼できる会社か、長く取引が続くそうかも事前にチェックしておきたいポイントです。

□ どうやって売る？

店頭で直接販売するのか、ネットショップで販売するのか、それともイベントなどで売るのか。
販売方法によってはスタッフの人数も変わるので、人員体制も合わせて考えておきましょう。

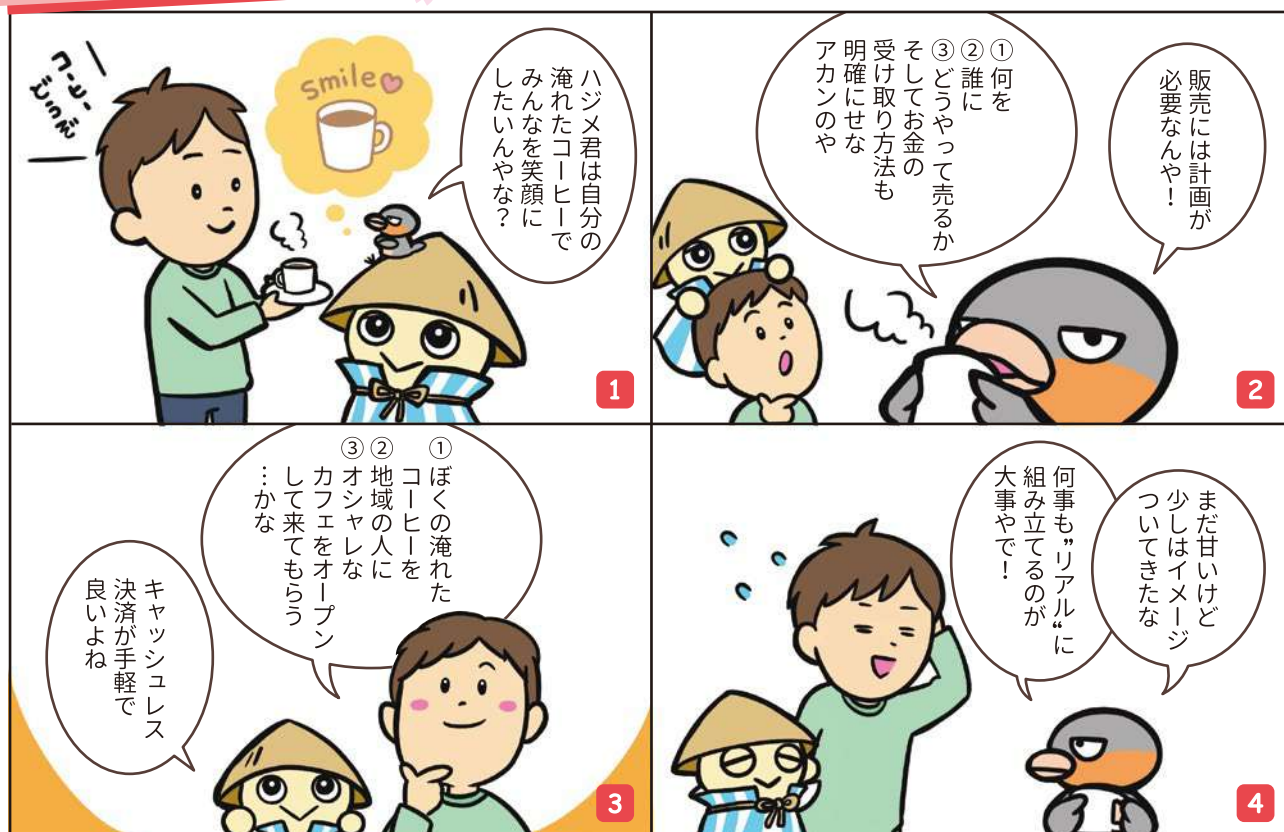
□ 売上金、どう受け取る？

現金でその場でもらうのか、掛け売りなのか。
入金のタイミングによっては、運転資金の工夫が必要になることも。
「売れたのにお金がない！」なんてことが起こらないように、あらかじめ流れや影響を考えておきましょう。

“なんとなく”を卒業！未来の売上を組み立てよう — 売上予測の立て方

売上予測は、夢の実現に向けた“作戦会議”のようなものです。
曜日や時間帯の傾向、地域の特徴、業界の平均など、いろんな視点を組み合わせて考えてみましょう。
まずは「月ごと」「年ごと」に売上の目標を立ててみてください。そして、スタート直後(1～2年目)と、軌道に乗ってきた頃(3年目以降)で分けて考えると、より現実味のある計画になります。

売上予測



業種別の

カンタン売上予測の例



飲食・理美容などサービス業

客単価 × 席数 × 回転数 × 営業日数

例: 2千円 × 10席 × 2回転 × 25日 = 1,000千円

接客中心の販売業(自動車・化粧品など)

従業員1人あたりの売上 × 従業員数

例: 100千円 × 5人 = 500千円



店舗販売が中心の業種(小売・コンビニなど)

1㎡あたりの売上 × 売場面積

例: 50千円 × 100㎡ = 5,000千円



設備の能力が売上に繋がる業種(印刷・運送・製造加工など)

単価 × 生産能力 × 設備台数 × 稼働日数

例: 1千円 × 300個 × 2台 × 20日 = 12,000千円



仕入計画

仕入は事業を支えるために必要な栄養源。

売上や利益にも直接影響するので、十分に検討してみましょう。

□ どのようなものを仕入れる？

「売れそう！」「お客様が喜びそう！」と思える商品を、利益が出せる価格・数量で仕入できるのか。この見極めが、事業の元気の源になります。

仕入ルートが安定しているのかも、長く続けるための大事なチェックポイントです。

□ 仕入先は信頼できる？

必要なときに、必要な量をしっかり供給してくれる仕入先がいれば安心。

一つの取引先だけに頼らず、もしもの時に備えて選択肢をいくつか持っておくと、気持ちにもゆとりが出ます。

□ 仕入のタイミングと量、うまくバランス取れている？

発注から納品までにどれくらい時間がかかるか、在庫が多すぎたり少なすぎたりしていないかをチェックしましょう。

- ・在庫が多すぎると… お金がモノになったまま動かず、場所もとるし、傷んじゃうかも。
 - ・在庫が少なすぎると… 売りたいくても売れない！せっかくのチャンスを逃すことに。
- ちょうどいい量を、ちょうどいいタイミングで。これが仕入れのコツです。

□ お金の動き、しっかりと見えている？

仕入代金は、現金で払うのか、後払いなのか。

支払いのタイミングと、売上の回収タイミング。

このバランスが悪いと「帳簿では黒字なのに、お金が足りない…」なんてことも。

支払いと回収、それぞれの“流れ”をしっかりと把握して、無理のない計画を立てましょう。

● 売上原価って？ ちょっとだけ数字の話しましょう

売上原価とは、

「売れたモノやサービスを用意するのに、どれだけお金がかかったか」
を表すコストのこと。

たとえば、お店で1,000円のパンを売っていたとして、
そのパンを作るのにかった材料費が600円なら、原価率は60%になります。



$$\text{原価} = \text{売上} \times \text{原価率}$$

原価は「売上 × 原価率」という式でざっくり見積もることができます。

この“原価率”は、業種やお店のスタイルによってもいろいろ。

小売業・サービス業・製造業等それぞれの業界で平均的な数値があります。

まずは、自分の事業に近い業界のデータを参考にして、「うちはこれくらいかな？」と、

無理のない数値を設定してみましょう。

数字に向き合うことが、きっと味方になります。

● 販売と仕入、あなたの計画をスッキリ見える化！

主な販売先・受注先	販売・受注予定額	回収方法	主な仕入先・外注先	仕入・外注予定額	支払方法
	年 千円			年 千円	
	年 千円			年 千円	
	年 千円			年 千円	

MEMO



STEP 3

どうする？資金計画

お店や事業をスタートするには、もちろん「お金」が必要です。

でも、ただ漠然と「いくらあればいいのかな…？」と考えているだけでは不安になりますよね。

そんなときに役立つのが「資金計画」です。これは、「どんな場面で、どのくらいお金が必要になるのか」を予測し、その調達方法や運用方法を具体的に計画することにより、資金不足を防ぐことができます。

大きくわけて、必要なお金は2つに分類されます。

運転資金

毎日の“まわすお金”

お店や会社を動かすのに、日々かかってくるお金です。

- ・商品や材料の仕入代
- ・お店や事務所の家賃、水道・電気などの光熱費
- ・スタッフへのお給料
- ・広告宣伝費、荷物を送るための費用など

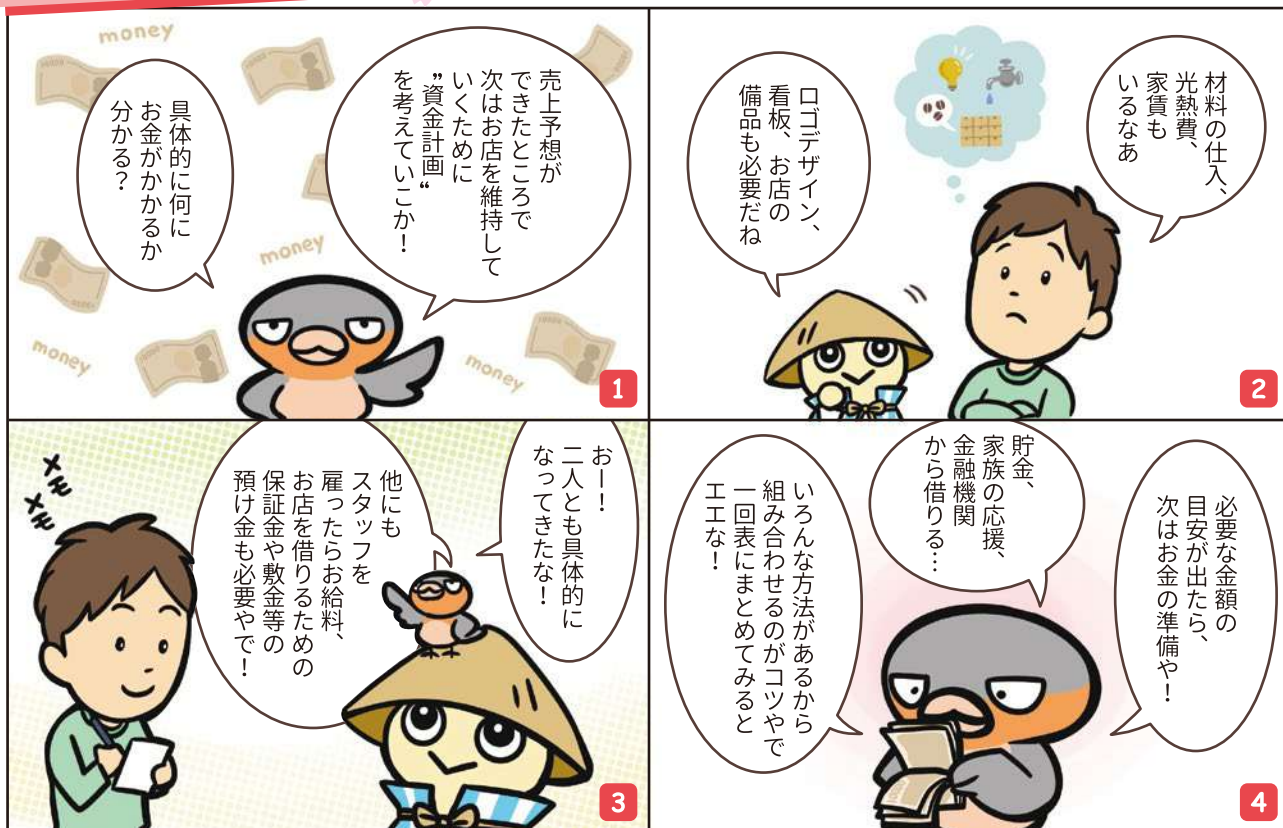
設備資金

はじめに“そろえるお金”

事業に必要な建物・機械など設備を購入するためのお金です。

- ・お店・事務所を取得する費用
- ・内装や看板の工事費
- ・保証金や敷金
- ・機械・什器・備品など

資金計画



“固定費”と“変動費”、わけて考えると見えてくる！ — 運転資金計画

運転資金には、2つのタイプがあります。

固定費 …… これは、売上があってもなくても、毎月かかってくる費用。
たとえばお給料や家賃や通信費など「毎月必ず出ていく“定額の出費”」
と考えると分かりやすいですね。

変動費 …… こちらは、売上に応じて増えたり減ったりする費用。
商品の仕入代や材料費など「売れるほど、動く出費」と覚えておきましょう。

● 計画するときのコツ

運転資金を見積もるときは、事業運営で毎月発生する費用を、固定費と変動費にわけて考えることが大事です。ざっくりではなく、「これは月いくら」「これは何件でいくら」など、ひとつひとつ丁寧に積み上げていくと、より正確な資金計画になります。

名称	金額	積算内訳
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	
計	千円	

これから長く使うもの”に、ちゃんと予算を立てよう — 設備資金計画

お店や事業を始めるときに必要になる「大きな初期費用」のことを、**設備資金**と呼びます。
中でも一番ボリュームが大きいのが、店舗や事務所、工場などの場所にかかる費用。

「えっ!? こんなにかかるの!?!」という事態を避けるためにも、かかるお金はひとつずつ書き出して確認することが大切です。

「必要そうなものを思いつくままリスト化」



「見積書で金額チェック」

ちなみに、新品にこだわる必要はありません。
手持ちのものや、中古品など“あるもの活用”や“ちょっと節約”も、立派な戦略！
また、相見積書による金額の比較も重要です。

● 計画するときのコツ

思い描くお店や事業のかたちに必要なものを、無理なく・ぬかりなく準備できるように、
まずは【一旦全て書き出す】ところから始めましょう。

区分	土地・建物	面積	取得方法（自己・新築） 取得・賃貸	取得に要する 資金	契約年月日	取得(完成) 年月日	
事業用 不動産	土地	m ²		千円			
	建物	m ²		千円			
	計	(取得に要する資金)					千円
区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成) 年月日
機械器具・什器備品等					千円		
	計	(金額)					千円

お金の「集め方」を考えてみよう — 資金調達計画

お店やサービスを始めるには、いろんな準備が必要。

「いくらかかるのか」が分かったら、次は「どうやって用意するか」を考える番です。

方法はひとつじゃなく、自分のお財布から出す“自己資金”、家族の応援、補助金、そして金融機関などからの“**借りるお金**”など、いろんな方法を組み合わせて考えるのがコツです。

自己資金

まずは、「事業のために自由に使えるお金」がいくらあるか、確認してみましょう。
生活費や趣味のお金とは別にして、「これは創業のための予算！」と分けて管理しましょう。

借りるお金

家族や友人からの支援、金融機関からの融資も大切な選択肢。
ただし「返す前提」で借りるお金なので、毎月の返済額が無理なく続けられるように、慎重に考えてみましょう。
無理のない返済スケジュールを立てることが、事業を長く続ける秘訣です。

やりくり上手のコツ・ポイント

● 「いくらかかる?」と「どう集める?」のバランスをとろう

まずは、事業にかかるお金(=必要な資金)と、集められるお金(=資金調達額)がしっかりとつり合うように考えることが大事です。

● なるべくコンパクトにスタートを

最初から全部揃えようとせず、「本当に必要なものだけ」を見極めて。

● 自己資金は“心のゆとり”

自分で用意できるお金が多いほど、スタートは安心感たっぷり。

あせらず、まずはコツコツ貯めて、じっくり準備してから創業に踏み出しましょう。

「お金の集め方」、一緒に整理してみましょう!

資金調達計画

自己資金	預 金			預金以外	
	預け先(金融機関本支店名等)	預金種別	金 額	種 類	金 額
			千円	有価証券	千円
			千円		千円
			千円	その他(具体的に)	千円
			千円		
	自己資金合計			千円	
借入金等(※)	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
	今回の借入額	%	千円	千円	年
		%	千円	千円	年
		%	千円	千円	年
		%	千円	千円	年
	借入金等合計			千円	調達資金合計

※今回の資金調達計画の中による借入金等をご記入ください

収支のバランス、ちょっとのぞいてみよう — 収支計画

「この事業、しっかりと利益は出るのかな？」創業を考えると、一番気になる場所。だからこそ、売上と出ていくお金のバランスを見える化しておくことが大切です。

利益はこんな式で求められます：

$$\text{利益} = \text{売上} - \text{売上原価} - \text{販売管理費} - \text{営業外費用}$$

(仕入・製造費等) (人件費・家賃等) (借入金利息等)

ちょっと堅そうに見えますが、ひとつずつ見ていけば大丈夫◎

売上と売上原価：まずは「どれくらい売れそうか」「どれくらい仕入や製造に費用がかかるのか？」を予測しましょう。販売計画・仕入計画のページ(P10～P13)を見ながら、数字を埋めていきましょう。

販売管理費：日々の運営には、いろんな費用がついてきます。
定期的にかかるもの：水道光熱費・通信費・ガソリン代など
臨時的にかかるもの：賞与・車検・設備の修理費など
また、スタッフを雇う予定がある場合は、人件費も忘れずに。
・必要な人数は何人？
・正社員？パート？派遣？
・忙しい時期とそうでない時期のバランスは？
法人の場合、社長の自分への「お給料(＝役員報酬)」も、
しっかり経費として計上しておきましょう。

営業外費用：日々運営している本業以外の活動から発生する費用です。
金融機関からの借入金に対する支払利息など

それぞれを見逃さないように、ざっくりじゃなく具体的に書き出してみましょう。
この「収支計画」は、未来のあなたの事業がどんなふう to 回っていくのかを教えてくれる
“お金の地図”です。コツコツ、一緒に描いていきましょう。

利益が出るかな？やさしく収支を見える化してみよう！

支 出		収 入	
仕入高	千円	売上高	千円
外注工事費	千円	工賃収入	千円
人件費	千円	雑収入	千円
賃貸・使用料	千円		
その他費用	千円		
利益	千円		
計	千円	計	千円

収支計画を立てたら…ここをチェック！

事業の「お金の流れ」をまとめたら、次はその計画が“しっかりと回るかどうか”を確認してみましょう。
無理のない経営ができそうか、下のリストでチェックしてみてください。

☐ 利益は足りている？

- ・ その利益で、毎月の借入返済はしっかりとできそう？
- ・ 個人事業の場合、生活費までしっかりと確保できそう？

☐ 売上が予定より少なかったら…？

- ・ 目標より売上が下がっても、赤字にならないか試算してみた？
- ・ 複数のパターンでシミュレーションしてみた？
- ・ 無理なく続けられる利益ラインをイメージできている？

☐ ちょっと見直してみようかな？と思ったら…

- ・ 設備を「新品」から「中古」にするなどの工夫はできそう？
- ・ 家賃や人件費など、ランニングコストを調整できそう？



収支計画は「お金の見える化」だけでなく、資金調達の際にもとっても大事な書類です。
事業を続けていくうえでも、大きな道しるべになります。
あせらず、何度も見直して、「これならいけそう！」と思えるまでじっくり作っていきましょう！

さらに続く表作成



しっかりと考えようー返済計画

借りたお金は、もちろん少しずつ返していく必要があります。

でも、ただ「返せばいい」というわけではなく、無理なく・しっかりと返していけることが大切です。

● 返済にあてるお金のこと、知っていますか？

事業で得た利益の中から、借入の返済に使えるお金のことを「返済原資」と呼びます。

でも注意したいのは、利益の全部を返済には回せないということ。

たとえば、個人事業主なら、生活費もその利益から出さないといけませんよね。

もちろん、次の仕入や経費も必要です。

だからこそ、返済計画では次のようなことを考えておくことがポイントです。

● 返済計画で考えること

- ・売上から得た利益と、毎月の返済金額のバランスは取れている？
- ・生活費と事業に必要なお金を分離して管理できている？
- ・利益が出るまでの期間も見込んで、無理のない返済スケジュールになっている？

無理のない返済計画を立てておくと、事業も安心して続けられます。

返済原資ってどうやって計算するの？

返済に使えるお金は、こんな計算で出してみましょう。

事業の形	返済原資の算出方法
法人	利益＋減価償却費
個人事業主	利益＋減価償却費－生活費

「減価償却費」ってなに？

たとえばお店の設備や大きな機械など、長く使うものは一度に全額を経費にせず、数年に分けて費用として計算します。この分けて計算する部分が「減価償却費」。帳簿上の費用ではありますが、実際にお金が出ていくわけではないので、返済の原資としてカウントできます。

「借りること」よりも、「返せるかどうか」をちゃんと考えることが、あなたの事業をグッと安心で安定したものにしてくれます！

家計の概算(1か月平均) ※同居家族等含む	費 目	金額(1か月平均)
	家賃	千円
	食費	千円
	水道・光熱費	千円
	1か月あたりの平均生活費	I 千円
年間生活費		I × 12 千円

① 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
② 借入金の返済額(年)＝借入金÷返済年数		千円
返済余力＝①－②		千円

「返済余力」が
マイナスのときは…？



このままでは、借入金をスムーズに返すのがちょっと難しそうです。無理のない計画にするために、もう一度見直してみましょう。設備の内容や支出のタイミングを調整することで、改善できることも多いですよ。

資金繰り表ってどんなもの？

(資金繰り表の例)

(単位:千円)

		4月	5月	6月	7月	8月
		予想	予想	予想	予想	予想
業 況	売上	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
	原価	500	500	500	500	500
前月繰越(A)		3,000	3,010	2,655	2,800	2,895
収 入	現金売上	400	400	400	400	400
	売掛金回収		100	600	600	600
	前受金		4月の売上の一部が 5,6月に入金			
	その他入金					
	合計(B)	400	500	1,000	1,000	1,000
支 出	現金仕入高	1,000	500	500	500	500
	買掛金支払					
	設備支払	5,000				
	人件費	100	100	100	100	100
	営業経費	250	250	250	250	250
	支払利息	5	5	5	5	5
	その他支出	35				
	合計(C)	6,390	855	855	855	855
当月収支(B-C)		-5,990	-355	145	145	145
差引過不足(A+B-C)		-2,990	2,655	2,800	2,945	3,040
財務収入	短期借入金					
	長期借入金	6,000				
	その他入金					
	合計(D)	6,000	0	0	0	0
財務支出	短期借入金返済					
	長期借入金返済				50	50
	合計(E)	0	0	0	50	50
翌月繰越(A+B+D)-(C+E)		3,010	2,655	2,800	2,895	2,990

売上入金の内訳	毎月の売上 1,000千円 ①店舗 500千円(全体の5割)のうち現金 400千円(店舗売上の8割) カード 100千円(同2割) カード売上は翌月入金 ②ネット販売 500千円(全体の5割) 売掛金回収は2か月後
仕入(原価)	売上の50% 開業月(4月)は在庫も含めて2か月分仕入 以降は毎月現金支払い
借入金返済	4か月目(7月)から開始

お金の流れ、見える化しましょう（資金繰り表づくり）

資金繰り表は、お金の流れを見る化するための家計簿のようなものです。

「今、手元にどれだけ現金があるか」「これから入ってくるお金と出ていくお金はどれくらいか」などをチェックすることで、先々の資金にゆとりがあるかどうかを確認できます。

帳簿のうえでは黒字でも、実際のお金が足りないと“黒字倒産”になってしまうことも…。

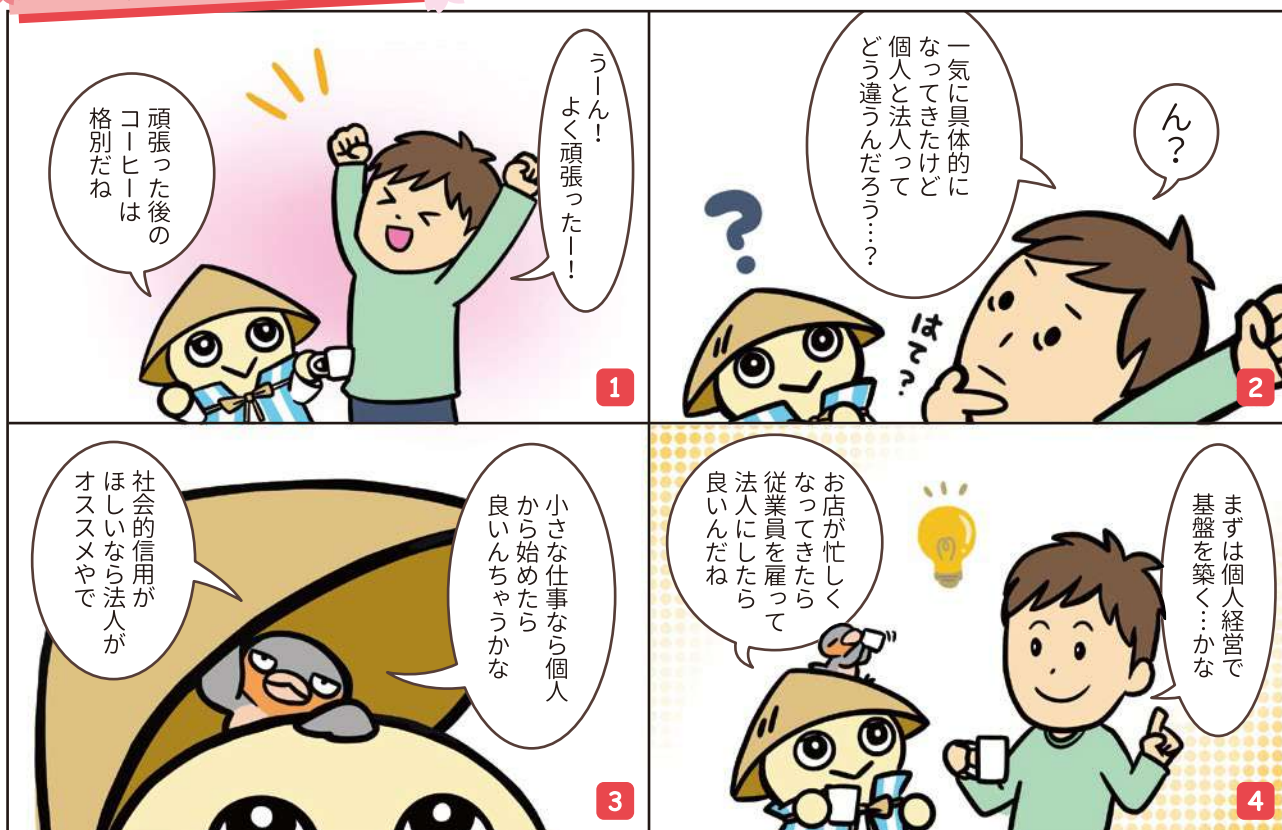
事業を安心して続けていくためにも、

お財布の中身（＝現金残高）をこまめに見守る習慣をつけておきましょう！

		月	月	月	月	月
		予想	予想	予想	予想	予想
業 況	売上					
	原価					
前月繰越(A)						
収 入	現金売上					
	売掛金回収					
	前受金					
	その他入金					
	合計(B)					
支 出	現金仕入高					
	買掛金支払					
	設備支払					
	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	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					
	合計(E)					
翌月繰越(A＋B＋D)－(C＋E)						

1 事業形態

個人か法人か



「個人」と「法人」、あなたにピッタリなのはどっち？

個人事業と法人のいずれかで事業を行うかを決めるに際し、開業手続きや費用の違いに加え、信用力、税金、社会保険、責任の範囲を比較して検討します。

それぞれの特徴を表にまとめました。あなたの事業はどちらが合うのか、見比べてください。

 個人事業のスタイル	比べるポイント	 法人のスタイル
税務署や県税事務所等に開業届を提出することで開業ができます。費用はかかりません。	始める手続き	定款を作成し、法人設立登記までに時間を要します。また登録免許税等が必要です。
顧客が消費者であれば問題ありませんが、取引相手に対して、法人を希望する企業があります。	社会的な信用力	社会的な信用力は高く、販路拡大、従業員採用や融資取引等で有利に働くことがあります。
利益が少ないうちは個人事業の方が税負担は少ないです。	税金	利益が赤字でも法人住民税の納付は必要ですが、利益が多くなると、法人の方が節税効果は高くなります。
国民年金と国民健康保険に加入します。従業員が常時5人未満のうちは、厚生年金保険や健康保険の加入が義務付けられていません。	社会保険	すべての法人事業所(被保険者1人以上)は厚生年金保険と健康保険に加入する義務があります。
事業者がすべて責任を負うため、個人の財産で対応しなければいけません。	もしもの時の責任	法人と個人の財産は区別されており、法人への出資分を限度に責任を負います。しかし借入の保証人となっている場合は、保証責任を負うことになります。



個人事業の場合に必要な届出

届出先	届出の名称	提出期限・留意点
税務署	個人事業の開業・廃業等届出書	開業の日から1か月以内
	所得税の棚卸資産の評価方法の届出書	最初の確定申告書の提出期限まで
	所得税の減価償却資産の償却方法の届出書	
	所得税の青色申告承認申請書	開業の日が1月1日から1月15日までの場合は3月15日まで、開業の日が1月16日以降の場合は、開業の日から2か月以内
	青色事業専従者給与に関する届出書	
	給与支払事務所等の開設・移転・廃止届出書	給与支払事務所等を設けてから1か月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	随時(給与の支給人員が常時10人未満の場合)
各県税事務所	個人事業の(開業・変更・廃業)の届出書	県で定める日

上記以外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。

MEMO



法人の場合に必要な届出

届出先	届出の名称	提出期限・留意点
税務署	法人設立届出書	法人設立の日以後2か月以内
	棚卸資産の評価方法の届出書	最初の事業年度の確定申告書の提出期限まで
	減価償却資産の償却方法の届出書	
	青色申告の承認申請書	設立の日以後3か月を経過した日又は最初の事業年度の終了日のいずれか早い日の前日まで
	給与支払事務所等の開設・移転・廃止届出書	給与支払事務所等を設けてから1か月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書	随時(給与の支給人員が常時10人未満の場合)
各県税事務所	法人の事業開始等届出書	県で定める日
市町	法人設立(開設)申告書	各市町で定める期間内

上記以外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。



税金



社会保険



社会保険関係の届出

届出先	届出の名称	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被扶養者(異動)届 ④任意適用申請書 ^{※1} など	①事実発生から5日以内に提出。 ・常時従業員(事業主のみの場合を含む)を使用する法人事業所。 ・常時5人以上の従業員が働いている事業所・工場・商店等の個人事業所。
労働基準監督署	労災保険 ①保険関係成立届 ②概算保険料申告書 など	労働保険(労災保険と雇用保険の総称)は従業員を1人でも雇用をしている場合、事業主は保険関係成立手続きを行うことが義務付けられている。 ①保険関係が成立した日の翌日から起算して10日以内 ②保険関係が成立した日の翌日から起算して50日以内
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	適用事務所は労災保険と同様 ①設置の日の翌日から起算して10日以内 ②資格取得の事実があった日の翌月10日まで

※1 基本個人事業主は、国民健康保険・国民年金の適用となります。届出先は市町役場です。任意適用申請書は任意適用を申請する事務所(常時従業員が5人未満の個人事業所またはサービス業の一部等の業種の個人事業所)が、任意適用事業所の認可を受けるために提出する届出です。

上記以外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。



● 個人事業の場合

種類		税金の概要	申告手続等
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(確定申告)します。
	個人住民税 ・県民税 ・市町村民税	次の2つからなります。 ・所得に応じてかかる所得割 ・所得にかかわらず一定額の均等割	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。
地方税	個人事業税	地方税法等で定められた法定業種に対してかかります。	

● 法人の場合

種類		税金の概要	申告手続等
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か月以内に納税地の所轄税務署に申告(確定申告)します。
	法人住民税 ・県民税 ・市町村民税	次の2つからなります。 ・会社の区分(事業規模)に応じてかかる均等割 ・当期の法人税額に応じてかかる法人税割	申告期限は法人税と同じです。事業所等のある県および市町に申告します。
地方税	法人事業税	所得、付加価値額、資本金等、収入金額に応じてかかります。	申告期限は法人税と同じです。事業所等のある県に申告します。

消費税を含む事業にかかる税金のほか、固定資産税、自動車税等も考慮しておく必要があります。



● 許可等の申請

信用保証を利用するにあたって、許可等の申請が必要となる主な業種は以下のとおりです。

受付窓口	業種	関係法令
保健所	飲食店、喫茶店	食品衛生法
	食料品製造業	食品衛生法
	食料品販売業	食品衛生法
	旅館業	旅館業法
	薬局	医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律
公安委員会	古物商	古物営業法
地方運輸支局	自動車分解整備事業	道路運送車両法
	貨物自動車運送事業	貨物自動車運送事業法
	旅客自動車運送事業	道路運送法
都道府県	建設業	建設業法
	宅地建物取引業	宅地建物取引業法
	産業廃棄物処理業	廃棄物の処理及び清掃に関する法律
労働局	労働者派遣事業	労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の保護等に関する法律

このほかにも、許認可等必要な業種があります。詳しい内容については、各許認可権者にご確認・ご相談ください。

まとめ



気軽に相談してや



相談先・連絡先

滋賀県信用保証協会 創業支援課

創業申込審査・創業支援・創業相談

TEL 077-511-1320



滋賀県信用保証協会HP



公式LINE



創業支援について

発行元： **滋賀県信用保証協会**

〒520-0806 大津市打出浜2番1号「コラボしが21」7階・8階
TEL 077-511-1300(代表)

2026年1月発行

