

日本公庫の創業支援融資制度と 創業計画書作成のポイント

令和6年12月6日

日本政策金融公庫 名古屋中支店 国民生活事業

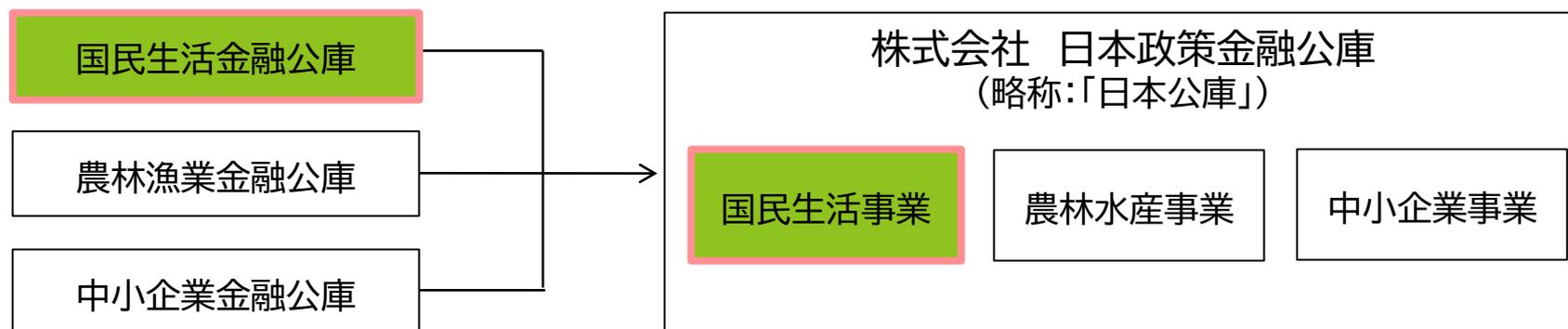
1. 日本公庫の概要	-----	P. 2
2. 日本公庫の創業融資支援制度	-----	P. 6
3. 創業計画書作成のポイント	-----	P. 10
【参考】事業承継マッチング支援のご案内	-----	P. 31
【参考】電子契約のご案内	-----	

1 日本公庫の概要

- ◆ 名 称 株式会社日本政策金融公庫(略称:「日本公庫」)
- ◆ 設 立 平成20年10月1日
- ◆ 組 織 国民生活事業、農林水産事業、中小企業事業等
- ◆ 職員数 7,436人(令和5年度予算定員)
- ◆ 支 店 152支店

<平成20年9月30日以前>

<現在>



◆ セーフティネット機能を発揮しています。

- ・ 長期化するコロナ禍や原材料高等の影響を受けた小規模事業者の皆さまの資金繰りを支援しています。
- ・ 東日本大震災をはじめとする自然災害の影響を受けた小規模事業者の皆さまの復旧・復興を支援しています。

◆ 成長分野への支援に取り組んでいます。

創業支援

幅広い層の創業を支援しています。

事業再生支援

事業再生を図る小規模事業者の皆さまを支援しています。

事業承継支援

事業承継に取り組む小規模事業者の皆さまを支援しています。

ソーシャルビジネス 支援

地域や社会が抱える課題の解決に取り組むソーシャルビジネスの担い手を支援しています。

海外展開支援

海外展開に取り組む小規模事業者の皆さまを支援しています。

- ◆ 事業資金の融資先数は117万先にのぼり、小口の無担保融資が主体です。
- ◆ 融資先は小規模事業者が中心であり、約半数は個人企業です。
- ◆ 全国152支店においてさまざまな業種の皆さまにご利用いただいています。

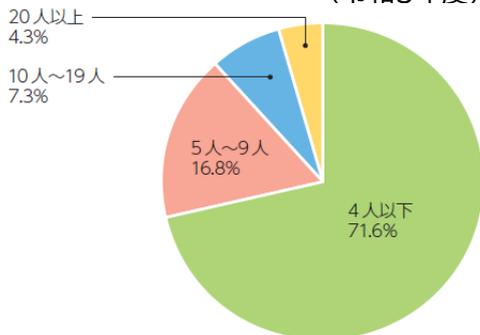
■ 融資先数および1先あたりの平均融資残高(令和5年度末)

	国民生活事業	信用金庫 (254金庫)	国内銀行 (132行)
融資先数	117万先	123万先	219万先
1先あたりの 平均融資残高	877万円	4,394万円	1億1,456万円

- (注)1 当事業の数値は、普通貸付および生活衛生貸付の融資先の合計です。
 2 国内銀行とは、都市銀行、地方銀行、第二地方銀行、信託銀行などをいいます。
 3 信用金庫の数値は日本銀行「預金・貸出関連統計」における「総計」の数値を、国内銀行の数値は同統計における「中小企業」の数値をベースとし、個人向け（住宅、消費、納税資金など）、地方公共団体向け、海外円借入、国内店名義現地貸を除いています。
 4 信用金庫および国内銀行の融資先数は、日本銀行「預金・貸出関連統計」における貸出先数を計上しています。

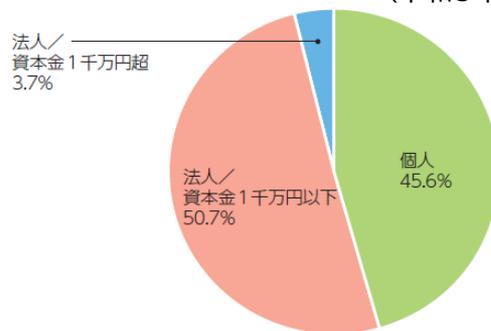
(資料)日本銀行ホームページ

■ 従業者規模別融資構成比(件数) (令和5年度)



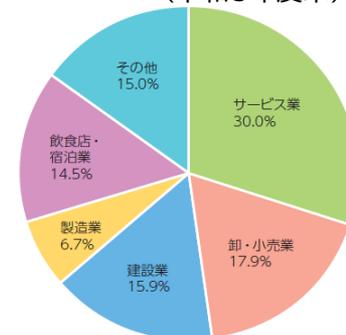
(注) 普通貸付及び生活衛生貸付(直接扱)の合計の内訳です。

■ 個人・法人別、資本金別融資構成比(件数) (令和5年度)



(注) 普通貸付(直接扱)及び生活衛生貸付(直接扱)の合計の内訳です。

■ 業種別融資構成比(件数) (令和5年度末)



(注) 普通貸付及び生活衛生貸付の合計の内訳です。

2 日本公庫の創業融資支援制度

創業期の方(新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方)は、
営業実績が乏しいなどの理由により資金調達が困難な場合が少なくありません。
このため、日本政策金融公庫 国民生活事業では、新規開業資金をはじめとした創業融資を通じて、
幅広い方の創業・スタートアップを重点的に支援しています。

POINT

1. 無担保・無保証人融資

新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方は、
原則として無担保・無保証人で各種融資制度をご利用いただけます。

2. 利率を一律0.65%引下げ

新たに事業を始める方または事業開始後税務申告を2期終えていない方は、
原則として0.65%(雇用の拡大を図る場合は0.9%)引下げとなります。

3. 長期でご返済可能

設備資金は20年以内(うち据置期間5年以内)、運転資金は原則10年以内(うち据置期間5年以内)
と長期でご返済いただけます。

(※)新規開業資金をご利用いただく場合を示しています。

※制度の適用にあたっては一定の要件に該当することが必要です。

※審査の結果、お客さまのご希望に沿えない場合がございます。

新規開業資金の概要

ご利用 いただける方	新たに事業を始める方または事業開始後おおむね7年以内の方		
融資限度額	7,200万円 (うち運転資金4,800万円)	ご返済期間	設備資金 20年以内 <うち据置期間5年以内> 運転資金 (原則) 10年以内 <うち据置期間5年以内>
利率(年)	基準利率。ただし、一定の要件に該当する方が必要とする資金(原則として土地にかかる資金を除く。)は特別利率。 (主な要件は次表のとおり。)		
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性の方、35歳未満または55歳以上の方 		特別利率 A
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 創業塾や創業セミナーなど(産業競争力強化法に規定される認定特定創業支援等事業)を受けて新たに事業を始める方 		
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 女性の方または35歳未満の方 		特別利率 B
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本ベンチャーキャピタル協会の会員(賛助会員を除く。)等または中小企業基盤整備機構もしくは産業革新投資機構が出資する投資事業有限責任組合等から出資を受けている方(見込まれる方を含む。) 		
<ul style="list-style-type: none"> ・ デジタル田園都市国家構想交付金(旧:地方創生推進交付金を含む。)を活用した「起業支援金」及び「移住支援金」の両方の交付決定を受けて新たに事業を始める方 		特別利率 C	

※制度の適用にあたっては一定の要件に該当することが必要です。

※お支払い、ご返済期間、担保の有無などによって異なる利率が適用されます。

※審査の結果、お客さまのご希望に沿えない場合がございます。

◆ お申込の際は、次表に掲げる書類の電子データ等をご提出いただきます。

個人営業の方	<input type="checkbox"/> 最近2期分の申告決算書(申告されている方)
法人営業の方	<input type="checkbox"/> 最近2期分の確定申告書・決算書 (勘定科目明細書を含みます。) <input type="checkbox"/> 最近の試算表 (決算後6カ月以上経過している場合または事業を始めたばかりで決算を終えていない方)
設備資金をお申込の場合	<input type="checkbox"/> 見積書
はじめて利用される方	<input type="checkbox"/> 本人確認書類 (運転免許証、パスポートなど) <input type="checkbox"/> 創業計画書 (新たに事業を始める方または事業を開始して間もない方) <input type="checkbox"/> 企業概要書 (創業計画書をご提出いただいた場合、企業概要書の提出は不要) <input type="checkbox"/> 法人の履歴事項全部証明書または登記簿謄本 (法人営業の方) <input type="checkbox"/> 許認可証 (飲食店などの許可・届出等が必要な事業を営んでいる方)

※ 日本公庫ホームページから、インターネット申込をご利用いただけます。創業計画書、企業概要書などの各種書式はホームページからダウンロードできます。

インターネット申込はこちら



書式ダウンロードはこちら



3 創業計画書作成のポイント

資金調達ができて、事業が頓挫しては元も子もありません。
創業計画書は”事業を成功させるため、協力者と自分自身のため”に作成します。



協力者

出資者、金融機関、取引先等

自分のビジネスを理解してもらい
力を貸してもらう



創業者

自分自身

成功させるために、事業構造を整理し、
課題とやるべきことを明確にする

POINT

創業計画書は、「形式」ではなく「中身」が重要



“経営者の経験”と

“事業内容”の繋がり

創業計画の**実現可能性**

3 創業計画書作成のポイント | 記載事項の確認

創業計画書

(令和 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。)

2 経営者の略歴等 (略歴については、勤務先名だけでなく、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

過去の事業経験

事業を運営していたことはない。

事業を運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:)

事業を運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)

3 取扱商品・サービス

事業内容

取扱商品・サービスの内

① (売上シェア %)

② (売上シェア %)

③ (売上シェア %)

客単価 (飲食・小売等) 円 受注 (販売) 単価 (建設・製造等) 万円 ~ 万円

実業年数 (R) (飲食・小売等) 日 定休日 (飲食・小売等) 営業時間 (飲食・小売等) ~

セールスポイント

販売ターゲット・販売戦略

競合・市場など企業を取り巻く状況

4 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※)	人	(うち家族従業員)	人	(うちパート従業員)	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。

5 取引先・取引関係等

取引先名	所在地等 (市区町村)	取引先のシェア	掛取引の割合	うち平均的半額の貸付	回収・支払の条件
		%	%	%	日 日回収
		%	%	%	日 日回収
ほか	社	%	%	%	日 日回収
		%	%	%	日 日支払
		%	%	%	日 日支払
ほか	社	%	%	%	日 日支払
		%	%	%	日 日支払
		%	%	%	日 日支払
ほか	社	%	%	%	日 日支払
人件費の支払	日	日支払 (ボーナスの支給月	月、	月)	月)

★ 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、借入申請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。

6 関連企業 (お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方が経営されている企業がある場合にご記入ください。)

関連企業①	企業名	代表者名	所在地	業種	関連企業②	企業名	代表者名	所在地	業種

7 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	お借入残高	年間返済額
	万円	万円
	万円	万円
	万円	万円

8 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 (内訳)	万円	自己資金	万円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
			日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入 他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)	万円		
合計		万円	合計	万円

9 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	万円	万円	(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。
売上原価② (仕入高)	万円	万円	
人件費 (注)	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④ = ① - ② - ③	万円	万円	

10 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)

3 創業計画書作成のポイント | 記載事項の確認

創業計画書 (令和 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。)

創業動機

年月	内容

過去の経験

事業を運営していたことはない。
 事業を運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:)
 事業を運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)

経営資格

特になし 有 (番号等:)
 特になし 有 ()

事業内容

取扱商品・サービスの内容

① (売上シェア %) (売上シェア %)
 ② (売上シェア %)
 ③ (売上シェア %)

売上高 (飲食・小売等) 円 売上 (販売) 単価 (製造等) 万円 ~ 万円
 営業日 (飲食・小売等) 日 営業時間 (飲食・小売等) ~

商品・サービス

セールスポイント

顧客ターゲット・販売戦略

競合・市場分析

従業員

従業員の数 (ご自身の方のみ) 人 従業員 (うち家族従業員) 人
 (うちパート従業員) 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を教えてください。

5 取引先・取引関係

取引先名	所在地等 (市区町村)	取引先の種類	掛取引の割合	うち年間の取引額の割合 (%)	回収・支払の条件
			%	%	日/ 日回収
			%	%	日/ 日回収
ほか	社	%	%	%	日/ 日回収
			%	%	日/ 日支払
ほか	社	%	%	%	日/ 日支払
			%	%	日/ 日支払
ほか	社	%	%	%	日/ 日支払

人件費の支払 日/ 日支払 (ボーナスの支給月 月、月)

販売・仕入

☆ 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。
 ☆ お手取りですが、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。

6 関連企業・借入状況

7 お借入の状況 (法人の場合、お問い合わせ先)

お借入先名	お問い合わせ先	お借入残高	年間返済額
<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他		万円	万円
<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他		万円	万円
<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他		万円	万円

8 必要資金と調達方法

必要資金	見積元	金額	調達の方法	金額
店舗、工場、機械、車両など (内訳)		万円	自己資金	万円
設備資金			親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
			日本政策金融公庫 国民生活事業からの借入 (機関等からの借入 返済方法)	万円
商品仕入、経費支払資金など (内訳)		万円		
運転資金				

資金計画

9 事業の見直し (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)、経費を計算された指標をご記入ください。
売上高①	万円	万円	
売上原価② (仕入高)	万円	万円	
人件費 (注)	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	

(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。

10 売上配分計画 (キャッシュ・フロー、事業主収入等の内訳、返済予定の目安等)

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)

3 創業計画書作成のポイント | 創業動機

記入例：洋風居酒屋



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。）

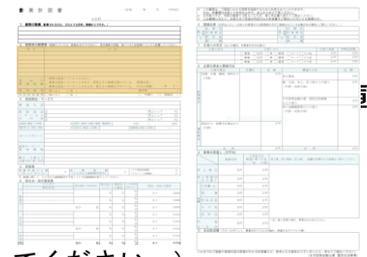
- ・これまで複数の店舗で経験を積む中で、次第に自分の店を持ちたいと思うようになっていたところ、
現勤務先で店長を経験し、店舗運営に自信がついたため。
- ・昔から馴染みのある〇〇地区で物件を探していたところ、好立地の空きテナントが見つかったこと
に加えて、現勤務先の仕入業者から、豊富なお酒を安価に仕入れることができるようになったため。

公庫処理欄

CHECK

- ✓ 創業は思いつきではなく、以前から考えていてタイミングは適切である
- ✓ 創業することによって実現したいことは、明確になっている
- ✓ 創業することに対して家族や周囲の理解はある
- ✓ 創業後に困難が待ち受けていても、それに打ち克つ強い創業に向けた動機がある

3 創業計画書作成のポイント | 事業に関連する経験・資格



記入例：洋風居酒屋

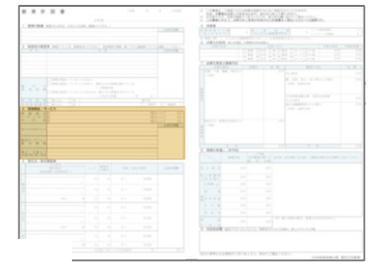
2 経営者の略歴等（略歴については、勤務先名だけではなく、担当業務や役職、身につけた技能等についても記載してください。）

年月	内容	公庫処理欄
H〇年〇月	〇〇大学卒業(調理師免許取得)	
H〇年〇月～	居酒屋〇〇 3年勤務((学生時代のアルバイト先に、そのまま就職) ホール兼調理を担当。	
H〇年〇月～	ダイニングキッチン〇〇(洋風居酒屋チェーン)9年勤務、ホール兼調理を担当	
H〇年〇月～	3年前から店長(現在の月給30万円)	
R〇年〇月	退職予定(退職金70万円)	
過去の経験	<input checked="" type="checkbox"/> 事業を運営していたことはない。 <input type="checkbox"/> 事業を運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：) <input type="checkbox"/> 事業を運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	<input type="checkbox"/> 特になし <input checked="" type="checkbox"/> 有 (調理師免許(H〇年〇月取得) 番号等)	
知的財産権等	<input checked="" type="checkbox"/> 特になし <input type="checkbox"/> 有 (<input type="checkbox"/> 申請中 <input type="checkbox"/> 登録済)	

CHECK

- ✓ 事業に必要なスキルを身につけるための十分な勤務経験を積んでいる
- ✓ 経営者になるための知識・人脈がある
- ✓ 勤務時代に任されていた業務や役職、実績について答えられる
- ✓ これまでに転職したことがある場合、その理由を説明することができる

3 創業計画書作成のポイント | 商品・サービス



記入例：洋風居酒屋

3 取扱商品・サービス

事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・〇〇地区周辺の会社員をターゲットに、様々なお酒と旬の素材を使用した創作料理を提供する。 ・隠れ家的な雰囲気を出店先として、寛げる空間を提供する。 		
取扱商品・サービスの内容	① 昼 日替わりランチ(4種類/ドリンク・デザート付)		(売上シェア 20%)
	② 夜 一品料理 550円~1,200円		(売上シェア 80%)
	③ ドリンク 500円~1,200円		(売上シェア %)
客単価(飲食・小売等)	昼900円 夜4,500円	受注(販売)単価(建設・製造等)	万円 ~ 万円
営業日数(月)(飲食・小売等)	26日	定休日(飲食・小売等)	日曜日 営業時間(飲食・小売等) 11:00 ~ 23:00
セールスポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・ワイン、ビール、オリジナルカクテル等200種類のドリンクを提供する。 ・地元の食材を使用した地産地消にこだわり、高品質な料理をリーズナブルに提供する。 ・月1回、友人の協力でアコースティックギターの生演奏会を予定している。 		
	<ul style="list-style-type: none"> ・30~40代の〇〇地区周辺の会社員がメインターゲット。 		
	<ul style="list-style-type: none"> ・創業当初は、駅前でのチラシ配りやポスティングにより、新規顧客の獲得を図る。 ・写真映えする創作料理をInstagramなどのSNSに投稿し、認知度の向上を図る。 		
販売ターゲット・販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・商業ビルが立ち並ぶ路地裏の立地。周辺にセレクトショップ等があり、人通りは多い。 		
	<ul style="list-style-type: none"> ・居酒屋などは多いが、落ち着いた雰囲気の店舗は少ない。 ・出店予定地の近くに新たに商業ビルが建設予定。ランチや飲み会需要の増加が期待できる。 		
競合・市場など企業を取り巻く状況			

CHECK

- ✓ 商品・サービスの内容や提供方法などに特色がある
- ✓ 顧客ニーズがある
- ✓ ターゲットが明確になっている
- ✓ 立地条件は商品・サービスやコンセプトにマッチしている
- ✓ 価格設定が適当である

新たに市場に参入し、事業を継続していくためには
競合相手と差別化できる商品特性や技術力を持つことが重要です。



Case 子育て主婦のための コインランドリー

子育て中の主婦をターゲットに、
清潔感を重視し、安全面にも配慮



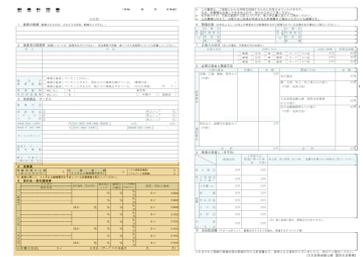
Case スポーツファンのための 写真撮影サービス

スポーツイベントの参加者を撮影し、
後にWebで販売

「差別化」を見出す着眼点

- ✓ 商品・サービス・技術を掛け合わせる、絞り込む
- ✓ 価格・販売方法・立地・店舗の内装や機能・営業時間等を工夫する
- ✓ 他社が真似できない技術や人的ネットワーク、販売ルートを持っている
- ✓ 市場に求められているか、顧客獲得に見込みが立っているか
- ✓ 競合相手との差別化ポイントを無理せずに維持できる

3 創業計画書作成のポイント | 従業員、販売・仕入計画



記入例：洋風居酒屋

4 従業員

常勤役員の数 (法人の方のみ)	人	従業員数 (3ヵ月以上継続雇用者※)	4人	(うち家族従業員)	1人
				(うちパート従業員)	2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。

5 取引先・取引関係等

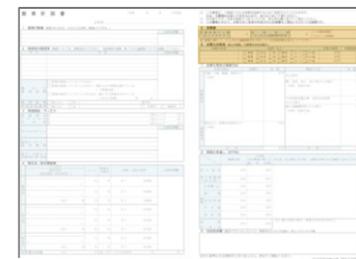
	フリガナ 取引先名	所在地等 (市区町村)	取引先の シェア	掛取引 の割合	うち形態割合 形態のサイト	回収・支払の条件
販売先	一般個人(現金)		%	%	% 日	即金日〆 日回収
	一般個人(クレジット・電子マネー)		%	%	% 日	末日〆 翌月20日回収
		ほか 社	%	%	% 日	日〆 日回収
仕入先	△△サケテン(カ △△酒店(株)(現勤務先の仕入先)		50%	100%	% 日	末日〆 翌月末 日支払
	カ)××シヨクヒン (株)××食品(現勤務先の仕入先)		50%	100%	% 日	末日〆 翌月末 日支払
		ほか 社	%	%	% 日	日〆 日支払
外注先			%	%	% 日	日〆 日支払
		ほか 社	%	%	% 日	日〆 日支払
人件費の支払	末日〆	翌月末 日支払 (ボーナスの支給月				月、 月)

販売先・仕入先・外注先ともに
契約書・注文書などがあれば添付

CHECK

- ✓ 家族の理解が得られている
 - ✓ 協力してくれる人脈・ネットワークがある
 - ✓ 必要な従業員の確保ができています
-
- ✓ 誰に、どのような条件で販売するのか明確になっている
 - ✓ 継続した受注(売上)が確保可能であり、自分の技術力に合っている
 - ✓ 商品等の仕入先を確保し、仕入先は信用のおける企業である
 - ✓ 仕入先等への支払条件は決まっている

3 創業計画書作成のポイント | 関連企業・借入状況



記入例：洋風居酒屋

6 関連企業（お申込人もしくは法人代表者または配偶者の方がご経営されている企業がある場合にご記入ください。）

関連企業 ①	企業名		関連企業 ②	企業名	
	代表者名			代表者名	
	所在地			所在地	
	業種			業種	

7 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
〇〇銀行△△支店	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input checked="" type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	76 万円	24 万円
	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円
	<input type="checkbox"/> 事業 <input type="checkbox"/> 住宅 <input type="checkbox"/> 車 <input type="checkbox"/> 教育 <input type="checkbox"/> カード <input type="checkbox"/> その他	万円	万円

CHECK

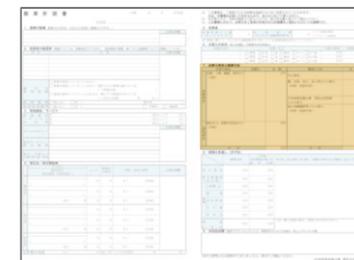
- ✓ 今回の創業と関連企業の関係性を説明できる
- ✓ 所有資産や借入状況を把握している

3 創業計画書作成のポイント | 資金計画

記入例：洋風居酒屋

8 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 (内訳)		970 万円	自己資金	360 万円
	・ 店舗内外装工事費	・ ○○社	500	親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	200 万円
	・ 厨房機器	・ ○×社	200		
	・ 什器・備品類	・ △△社	150		
	・ 保証金		120	日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入	700 万円
				他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)		290 万円		
	・ 仕入		90		
	・ 広告費等諸経費支払		140		
	・ 家賃等		60		
合 計			1,260 万円	合 計	1,260 万円

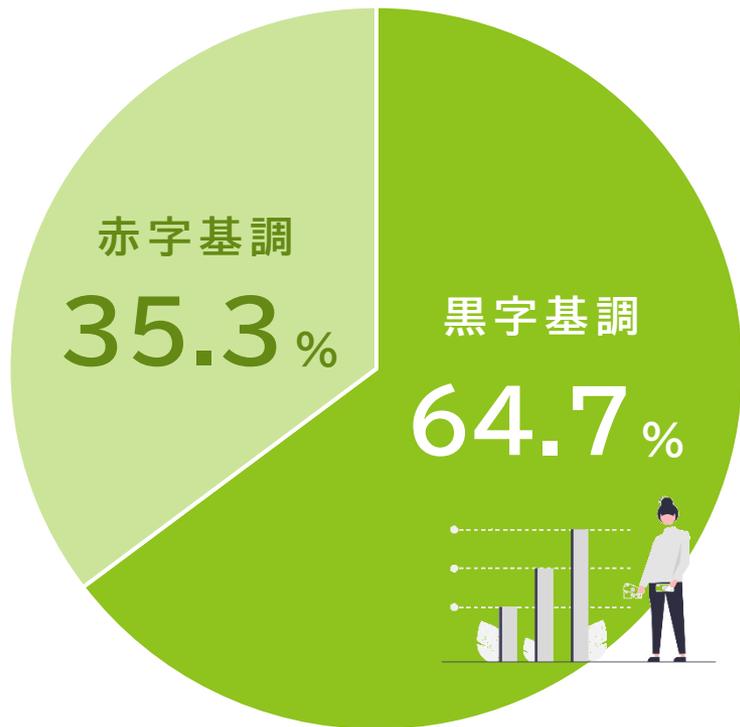


CHECK

- ✓ 自己資金をどれくらい準備できているか確認する
- ✓ 自己資金は、計画的に蓄積できている
- ✓ 親族や家族からの協力は得られている
- ✓ 資金計画が過大になっていない

創業後は、黒字化までに時間がかかるため
余裕のある資金計画を立てる必要があります。

< 創業から1年経過後の採算状況 >



黒字基調になるまでの期間
平均 **6.2** カ月

どんな点に留意すべきでしょうか？

8 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 (内訳)		970 万円	自己資金	360 万円
	・店舗内外装工事費	・〇〇社	500	親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	200 万円
	・厨房機器	・〇×社	200	日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入	700 万円
	・什器・備品類	・△△社	150	他の金融機関等からの借入 (内訳・返済方法)	万円
	・保証金		120		
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)		290 万円		
	・仕入		90		
	・広告費等諸経費支払		140		
	・家賃等		60		
合計			1,260 万円	合計	1,260 万円

どんな点に留意すべきでしょうか？

8 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 (内訳)		620 万円	自己資金	360 万円
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 店舗内外装工事費 ・ 厨房機器 ・ 什器 ・ 保証金 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ○○社 ・ ○×社 	500 200 150 120	親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	200 万円
	✓ 見積金額は過大になっていない ✓ 設備計画は適正な内容である ✓ 売上とのバランスが良い			日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入 ✓ 借入依存度が高くないか 700 万円 他金融機関等からの借入 ✓ 親族等からの支援が受けられる (内訳・返済方法) 万円 ✓ 収支が計画を下回っても返済は可能である	
運転資金	商品仕入、経費支払資金など (内訳)		290 万円		
	<ul style="list-style-type: none"> ・ 仕入 ・ 広告費等諸経費支払 ・ 家賃等 		90 140 60		
	✓ 創業後の運転資金は十分に確保している				
	合計		1,260 万円	合計	1,260 万円

どんな点に留意すべきでしょうか？

8 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
店舗、工場、機械、車両など (内訳) ・店舗内外装工事費 ・厨房機器 ・什器・備品類 ・保証金	立派な設備で大きな事業を行う場合、 高額の資金が必要であり、リスクが高まる・・・ ・〇×社 ・△△社	620 万円	自己資金	360 万円
		200	親、兄弟、知人、友人等からの借入 (内訳・返済方法)	200 万円
		150	日本政策金融公庫 国民生活事業 からの借入	700 万円
		120	他の金融機関 (内訳)	120 万円
商品仕入、経費等 (内訳) ・仕入 ・広告費等諸経費支払 ・家賃等		290 万円		
合計		1,260 万円	合計	1,260 万円



小さな規模から始めて、大きく育てていくことが、事業の成功率を高める

「小さく生んで大きく育てる」

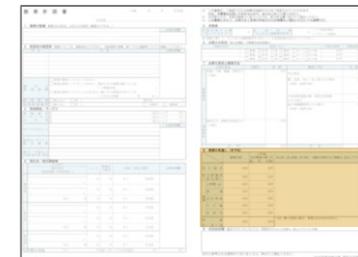
という発想が大事

3 創業計画書作成のポイント | 収支計画

記入例：洋風居酒屋

9 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	248 万円	322 万円	<p>＜創業当初＞</p> <p>①売上高(日曜定休) 昼(月～土) 900円×25席×0.8回転×26日=46万円 夜(月～木) 4,500円×25席×0.6回転×18日=121万円 (金、土) 4,500円×25席×0.9回転×8日=81万円</p>
売上原価 ② (仕入高)	87 万円	113 万円	<p>②売上原価 35%(勤務時の経験から)</p>
人件費(注)	70 万円	88 万円	<p>③人件費 従業員1人20万円 専従者1人(妻)10万円 アルバイト2人 時給1,300円×12時間/日×26日=40万円</p>
家賃	20 万円	20 万円	<p>支払利息 700万円×年〇.〇%÷12ヵ月=〇.〇万円</p>
支払利息	2 万円	2 万円	<p>その他 光熱費、広告宣伝費等 50万円</p>
その他	50 万円	60 万円	<p>＜創業1年後(軌道に乗った後)＞</p>
合計 ③	142 万円	170 万円	<p>①創業当初の1.3倍(勤務時の経験から) ②当初の原価率を採用 ③人件費 従業員1人増 18万円増 その他諸経費 10万円増</p>
利益	19 万円	39 万円	<p>(注) 個人営業の場合、事業主分は含めません。</p>
① - ② - ③			<p>借入金の返済元金はここから支払い</p>



CHECK

- ✓ 販売の見通しが立っている
- ✓ 売上高は、客数×単価×営業日数のように積み上げで算出している
- ✓ 原価は、業界平均と比べて低すぎない
- ✓ 人件費、家賃は適正水準である
- ✓ 経費に漏れがないか

業種やビジネスモデルにあった売上の予測法

飲食業

客単価 × 席数 × 回転数 × 営業日数

サービス業

客単価 × 時間当たり接客数 × 稼働率

小売業

1㎡(1坪)当り売上高 × 売場面積

ホテル・
旅館業

1部屋当り単価 × 稼働率

不動産仲介・
販売業

新規営業数 × 反響率 × 受注率 × 単価

製造業

設備の生産能力 × 設備数 × 単価 または
1人当り生産数 × 製造人数 × 単価



創業時の収支予測は過大になりやすい

⋮

丁寧な検証が重要

CHECK

- ✓ 家族や友人などに創業計画書を説明して、意見をもらう
- ✓ 第三者からの意見、市場調査にもとづいたもの、経営指標などを活用し、予測をたてる
- ✓ 同業者との比較検討を行う
- ✓ できる限り業界情報等を蓄積する

約500の業種を対象として従業者1人当たりの売上高、売上原価率などの
平均値を業種ごとに算出したものです。

例：婦人服小売業（平均値）

従業者1人当たり売上高	13,009千円
店舗面積3.3㎡当たり売上高	1,985千円
売上高総利益率	45.0%
諸経費対売上高比率	29.9%

ウェブページで公開



調査結果（検索にはPDFファイルの「しおり機能」や「検索機能」をご活用ください）

業種	ファイル（ファイル形式：容量）	掲載時期
情報通信業	全文（PDF形式 473KB） 業種別（PDF形式 365KB） 従業者規模別（PDF形式 276KB）	2020年8月
運輸業	全文（PDF形式 517KB） 業種別（PDF形式 415KB） 従業者規模別（PDF形式 263KB）	2020年8月
卸売・小売業	全文（PDF形式 3.4MB） 業種別（PDF形式 2.8MB） 従業者規模別（PDF形式 931KB）	2020年8月
飲食店・宿泊業	全文（PDF形式 1.3MB） 業種別（PDF形式 552KB） 従業者規模別（PDF形式 322KB）	2020年8月
医療・福祉	全文（PDF形式 606KB） 業種別（PDF形式 433KB） 従業者規模別（PDF形式 351KB）	2020年8月
教育・学習支援業	全文（PDF形式 384KB） 業種別（PDF形式 326KB） 従業者規模別（PDF形式 213KB）	2020年8月
サービス業	全文（PDF形式 2.0MB） 業種別（PDF形式 1.4MB） 従業者規模別（PDF形式 799KB）	2020年8月
建設業	全文（PDF形式 1.6MB） 業種別（PDF形式 1.1MB） 売上高規模別（PDF形式 604KB） 地域別（PDF形式 436KB）	2019年8月
製造業	全文（PDF形式 4.0MB） 業種別（PDF形式 3.6MB） 従業者規模別（PDF形式 583KB）	2019年8月

1 全体の構想、事業イメージを固める

コンセプト、創業動機等を明確にする

2 具体的な事業内容を詰める

商品内容、対象層などの特徴を整理

全体を通して
整合性がとれているか
繰り返し確認

4 収支計画・返済計画をつくる

売上予測、収支予測を立てる

3 創業時の資金計画をつくる

必要な資金や調達方法を整理



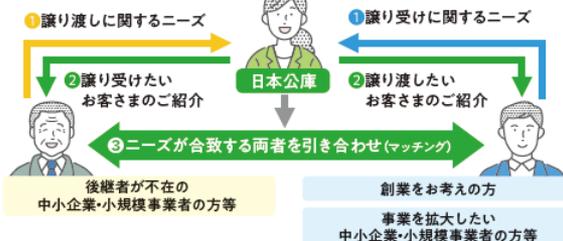


「事業を譲り渡したい」、「事業を譲り受けたい」とお考えの皆さまへ

事業承継マッチング支援のご案内

後継者がいないことなどを理由に **事業を譲り渡したい** とお考えの方と、創業や事業拡大等に向けて **事業を譲り受けたい** とお考えの方をつなぐ、マッチングサービスです。

事業承継マッチング支援のイメージ図



事業承継マッチング支援の5つの特徴

- 1 小規模事業者の方のご利用が中心**
日本公庫(国民生活事業)の融資先の約9割は、従業員数9人以下の小規模事業者の方です。本サービスにおいても、小規模事業者の方のご利用が中心になります。
- 2 事業を受け継いで創業(継ぐスタ)される方も対象**
近年、「事業を受け継いでスタートする創業形態」(略称:継ぐスタ)への関心が高まっています。譲受希望の場合は、事業を営んでいる方(法人企業および個人企業のいずれも対象です。))に加えて、「継ぐスタ」をお考えの方も、本サービスをご利用いただけます。
- 3 オープンネーム(実名)による後継者探しも実施**
「事業承継マッチング支援」ページ(日本公庫ホームページ)には、譲渡希望の方に関するノンネーム情報(注)に加え、オープンネーム情報(実名)も掲載しています。
(注)個人・個人が特定されない範囲の匿名情報を指します。
- 4 専門担当者によるサポート**
日本公庫の専門担当者が、お客さまのご希望を踏まえ、お相手(マッチングの候補)をお探しします。お客さまとお相手との希望条件が合致すると考えられる場合、お相手をご紹介します。
- 5 無料のサービス**
譲渡希望・譲受希望いずれの方も、本サービスを無料(注)でご利用いただけます。
(注)本サービスとは別に、弁護士等の専門家の支援を受けられる場合は、当該支援について、お客さまに費用負担が生じる可能性があります。

詳しくは、日本公庫の「事業承継マッチング支援」ページをご覧ください。



第三者承継のメリット

事業を第三者に譲り渡すこと、**事業を第三者から譲り受けること** を考えてみませんか？
事業の譲渡・譲受により、さまざまなメリットを得られる可能性があります。

譲渡側のメリット

廃業する場合

設備や在庫の処分、
店舗の原状回復等にお金がかかるケースも多い・・・

※中小企業白書2019によると、約4割の方が廃業に
あたり100万円以上の費用がかかっています。

従業員が職を
失うことに・・・

取引先に
迷惑をかけるかも・・・

事業を譲り渡す場合

メリット
1

譲渡収入の確保
多くのケースで事業の譲渡の対価を得られています！

メリット
2

従業員の雇用維持
従業員の雇用維持を条件とすることもできます！

メリット
3

取引先の引継ぎ
取引先を引き継ぐこともできます！

譲受側のメリット

ご利用される方の例

創業をお考えの方
創業の夢を叶えたい。でも、ゼロから始めることは不安・・・

事業を拡大したいがコストは抑えたい・・・
今の事業とは異なる分野に進出したいが、ノウハウがない・・・

メリット
1

創業時や事業拡大時等のコスト軽減

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。

メリット
2

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、創業後の経営や事業拡大等を円滑に進められる可能性があります。



日本公庫電子契約サービス (国民生活事業)のご案内

デジタル社会の形成に向け 日本公庫もDXを推進しています!

具体的なご利用手続きは裏面をご覧ください!



日本公庫国民生活事業では、**2024年4月**から(※)
融資契約手続きについて電子契約を開始します!
(※)一部支店から開始し、順次拡大していく予定です。

電子契約サービスの**特徴**



印鑑不要 契約書類への記入・押印レス!
電子署名により契約手続きを行うため、契約書類への記入・押印
や収入印紙の貼付は不要です。



契約手続きがスピーディー!
お客様のパソコンやスマートフォンから、遠隔地でも便利に
契約手続きを行うことができます。



契約書類の管理が簡単!
いつでも電子契約サービス上にある契約書類の確認・ダウン
ロードが可能です。ログインには専用のID・パスワードを利用
するため、セキュリティも安心です。

JFC 日本政策金融公庫
国民生活事業

 詳しくは後日、公庫ホームページ等
お知らせします。



日本公庫電子契約サービス デジタル社会の形成に向け 日本公庫もDXを推進しています!

電子契約サービス**ご利用の流れ**

Step 1

電子契約サービスの利用申込
はじめて電子契約サービスをご利用されるお客様
公庫所定の手続きに従って、
氏名(法人の場合)代表者名、
メールアドレス、携帯電話番号等
をご提出ください。



Step 2

ID・パスワードの発行
はじめて電子契約サービスをご利用されるお客様
お届けいただいた
メールアドレスあてに、
IDとパスワードが
メールで届きますので、
ご本人様のみによる厳重な
管理をお願いします。



Step 3

サービスの利用開始
お届けいただいたメールアドレス
あてにメールが届きます。
お渡したID等を入力し、ご利用
開始手続きを行ってください。



Step 4

電子契約の締結
ご契約手続きの準備が完了したら、
お届けいただいたメールアドレスあてに、
メールが届きますので以下の手続きをお願いします。

1. はじめて電子契約サービスをご利用されるお客様
「日本公庫電子契約サービス(国民生活事業)の利用に関する
同意書」等を公庫へご提出ください。
2. 電子契約サービスにログインし、本人確認書類等をアップロード
したあとに、契約内容を確認してください。
3. 「認証コード発行」をクリックするとお届けいただいた
携帯電話番号に認証コードが通知されますので、コードを
入力すると電子署名が完了します。



その他ご利用条件・留意事項等

- ご利用にあたっては、ご本人様だけが利用できるメールアドレスと、ショートメッセージ(SMS)が受信できる
携帯電話が必要です。また、借主の方が法人の場合、法人と代表者さまで異なるメールアドレスが必要となります。
- お取引の内容によっては、電子契約サービスをご利用いただけない場合があります。
- お借入れにあたっては公庫所定の審査があります。審査の結果、お客様の希望に沿えない場合がございます。