

お気軽に
ご相談ください。

鳥取県信用保証協会の相談窓口

東 部 鳥取営業所 企業支援課

〒680-0031
鳥取市本町3丁目201番地 鳥取産業会館3階
TEL 0857-26-6631 FAX 0857-27-5149
E-mail hoshou@cgc-tottori.or.jp

担当区域

鳥取市、岩美町、八頭郡



中 部 倉吉支所

〒682-0887
倉吉市明治町1037番地11 倉吉商工会議所会館1階
TEL 0858-22-6103 FAX 0858-22-7351
E-mail hoshouk@cgc-tottori.or.jp

担当区域

倉吉市、東伯郡

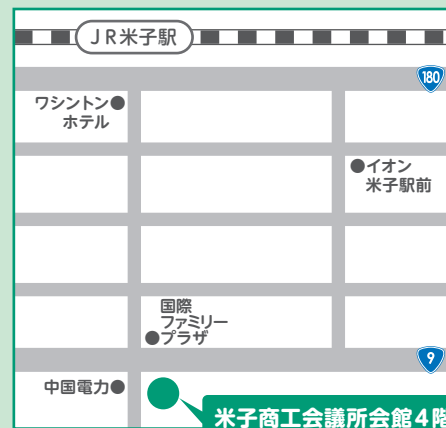


西 部 米子支所 企業支援課

〒683-0823
米子市加茂町2丁目204番地 米子商工会議所会館4階
TEL 0859-34-3535 FAX 0859-34-2877
E-mail hoshouy@cgc-tottori.or.jp

担当区域

米子市、境港市、西伯郡、日野郡



URL <http://www.cgc-tottori.or.jp/>



2023年10月改正

あなたの夢をサポートします。

創業ナビ

第4版



鳥取県信用保証協会

創業ナビ

CONTENTS



PART 1 はじめに **02**

PART 2 創業前のチェックポイント **03**

PART 3 創業計画書の必要性 **04**

PART 4 創業計画書の作り方 **05**

1	事業概要	06
2	販売計画	09
3	仕入計画	12
4	資金調達計画	14
5	損益・返済計画	17
6	創業計画書の記入例	19

PART 5 信用保証のご案内 **23**

1	信用保証制度の仕組み	23
2	信用保証料	24
3	ご利用のメリット	25
4	ご利用いただける方	26
5	ご利用いただけない方	28
6	創業向けの主な保証制度	29
7	創業後のサポートについて	31
8	相談から保証までの流れ	32
9	保証申込に必要な書類	33
10	よくあるご質問	34

PART 1

はじめに

さあ、みなさん！
創業という夢へ向かって
前進しましょう。

鳥取県信用保証協会は、中小企業者の方が金融機関から事業資金の融資を受ける際に、保証人となって金融機関からの借入を容易にするとともに、資金繰りをサポートする公的な機関です。

このたび、鳥取県信用保証協会では、これから事業を始めようとお考えの方を対象に、『創業ナビ第4版』を発刊しました。

創業を思い立ってから実現するまでには、創業計画書の作成、資金調達、販路開拓、従業員の確保、各種届出などクリアしなければならないハードルがたくさんあります。中でも“大きな壁”となるのが創業計画書の作成と資金調達です。

そこで、『創業ナビ』では、事業を始めようとお考えのみなさんに、ぜひ、この“大きな壁”を乗り越えていただくために、創業計画書の作り方、資金調達（保証付融資）についてわかりやすく解説しています。



創業前の
チェック
ポイント

「やりがい」と同時に生まれる「リスク」を減らすために。

創業すると事業のすべての決定権を自分で持ちますので、事業が軌道に乗れば大きなやりがいと生きがいを得ることができます。しかし、事業が軌道に乗らなければ大切な時間とお金を失うリスクを伴います。

リスクを少しでも減らすためには、事前の準備をしっかりと行う必要があります。



まずは、以下のチェック項目について確認してみてください。

チェック項目	はい	いいえ
創業の動機・目的は明確ですか。	☐	☐
事業の内容は自分に向いていると感じますか。	☐	☐
自分の人生をかけてみるのにふさわしい事業ですか。	☐	☐
事業の内容は時代の流れや顧客ニーズにマッチしていますか。	☐	☐
事業内容にセールスポイントはありますか。	☐	☐
他社に比べ、品質・価格等に競争力がありますか。	☐	☐
事業について知識や経験などの十分なノウハウがありますか。	☐	☐
販売先、仕入先等の人脈や信用はありますか。	☐	☐
許認可が必要な業種かどうか確認しましたか。	☐	☐
どんな困難にも打ち勝っていく情熱や信念を持っていますか。	☐	☐
家族の理解・協力は得られていますか。	☐	☐
現在の勤務先は円満に退職できそうですか。	☐	☐
必要な従業員は確保できますか。	☐	☐
どこで創業するか決まっていますか。	☐	☐
その場所は事業に適していますか。	☐	☐
売上や仕入・経費のシミュレーションをしましたか。	☐	☐
必要な資金(運転資金・設備資金)がいくらになるか試算しましたか。	☐	☐
事業資金と自分のお金の区別がきちんとできますか。	☐	☐
自己資金はありますか。	☐	☐



いいえのチェック項目についてはできるだけ改善しましょう。

創業計画書の
必要性

具体的に描くことが成功へのカギ

創業計画書は、事業を成功へと導いていくための具体的な行動や目標を示したシナリオです。

自分の頭の中にある事業のイメージを具体的に文字や数字に落とし込んでいくことで、これから始めようとしている事業について具体的に考えることができ、思い描く道筋を歩んでいくためには何をしなければならないのか、何が足りないのかなど、頭の中を整理することができます。



また、創業計画書は金融機関から融資を受ける際の説明資料としても必要となります。何だか難しそうだと感じるかもしれませんが、大切なのは、まずは自分で作ってみることです。

上手くできなくても心配いりません。信用保証協会では、創業計画書に対するアドバイスやブラッシュアップのお手伝いも行っておりますので、お気軽にご相談ください。

それでは、さっそく計画を立ててみましょう。

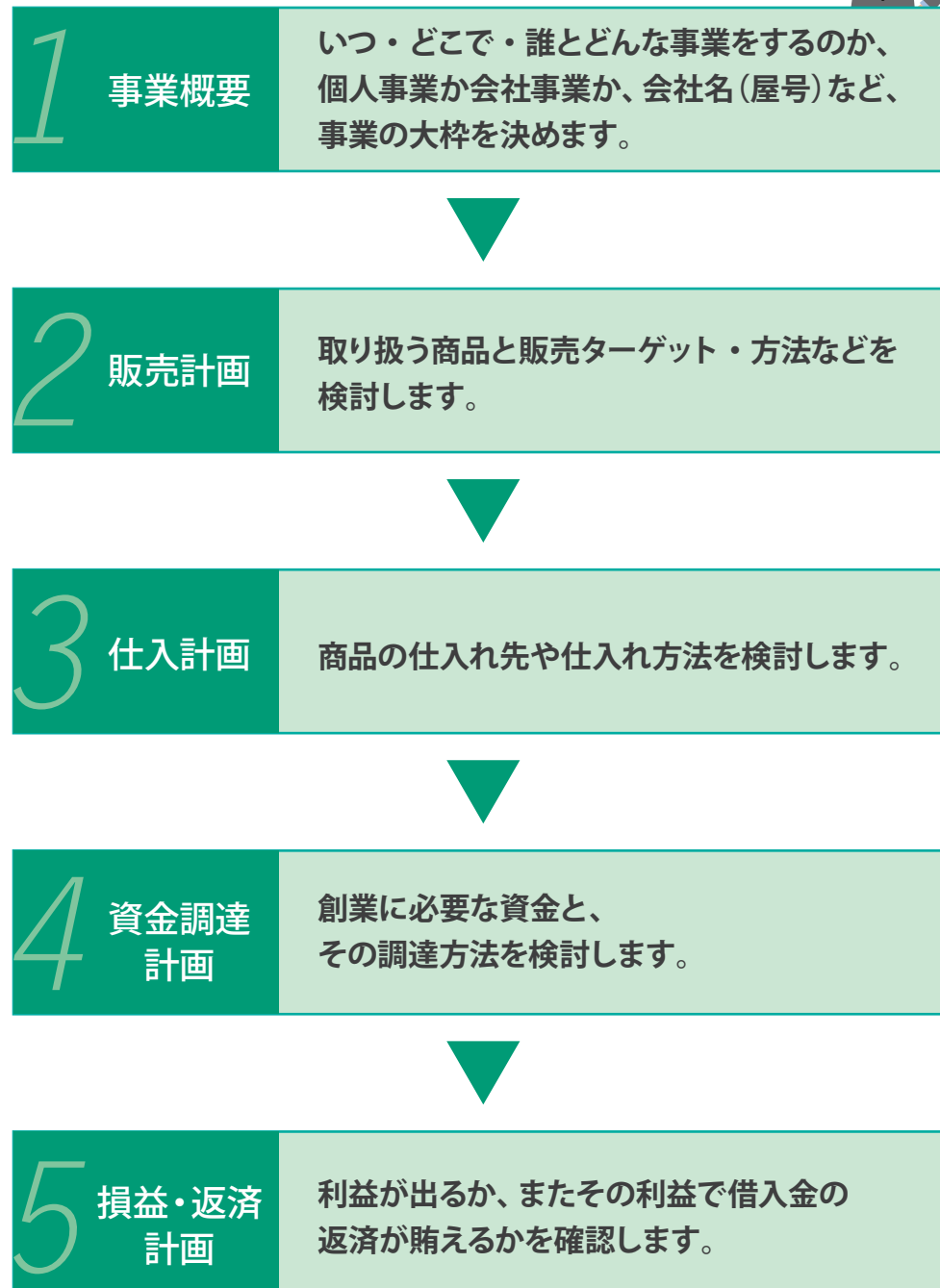


創業 計画書の 作り方

創業計画書の作成にあたって

せっかく大切な時間をかけて創業計画書を作成するわけですから、できあがった計画が「絵に描いた餅」にならないよう、事前の準備・調査をしっかり行い、文章や数値に根拠を持たせて実現可能性の高い計画（固めの計画）にすることがポイントです。

創業計画書には決まった書式はありませんが、信用保証協会では以下の項目を含んだものをお願いしています。



1 事業概要 主なポイントは以下のとおりです。



● どんな事業を始めますか？

業種は何ですか。時代のニーズにあった事業ですか。競合先に勝てるものがありますか。許認可や届出が必要な業種かどうか確認しましたか。

※信用保証協会のご利用にあたって許認可証等の写しが必要となる業種については27、28ページをご覧ください。

● その事業を始める動機・目的は何ですか？

幼いころからの夢をかなえるため？社会に貢献するため？
あなたの熱意が伝わるよう、しっかりと計画に書き込んでください。

● いつから事業を始めますか？

事業を始めるにはタイミングも重要です。
競合先の動きなども考慮して適切なタイミングで事業を開始しましょう。

● どこで事業をはじめますか？

業種にもよりますが、立地条件は売り上げを左右する重要なポイントです。ただし、一般的に立地の良い場所は家賃などの費用負担も重くなります。また、規制などにより事業ができない区域などもありますので注意してください。

● 誰と事業をしますか？

事業を行う上では、製造・営業・企画・経理・労務などさまざまなことをこなしていかなければなりません。自分の苦手な分野を安心して任せられるパートナーと事業を始めるのも一案です。

● 事業のノウハウはありますか？

ノウハウの習得には経験が何より重要です。
自分にどのようなノウハウがあるのか、計画にしっかりと書き込んでください。



事業の概要を下の表に書いてみましょう。

開業形態	個人事業・会社事業	商号(個人) 会社名(法人)	
開業(予定)住所	電話 ()		
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無	開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	令和 西暦 年 月 日
業種		資本金 (会社設立予定の場合)	円
※許可等 (許可等取得が必要な場合)	種類 許可・免許 登録・認証	根拠法 取得すべき許可等の根拠法を記入(例)食品衛生法	
従業員数	名	取扱品	仕入先
開業動機・目的			
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの習得			
出資者・出資額 (会社設立予定の場合)			
事業協力者	氏名	勤務先	住所

※許可等については、27、28ページをご参照ください。



事業形態には個人と法人とがあります。
どちらで創業するのか参考にしてください。



		個 人	法 人
開 業 手 続 き		比較的簡単で、特別な費用は必要ありません。	定款作成と会社設立登記手続きが必要となります。費用は概ね20～40万円くらいかかります。
事 業 内 容		原則として、どのような事業内容でもよく、変更は自由です。	事業内容は定款に記載し、変更する場合は登記手続きが必要です。
社 会 的 信 用		一般的には法人に比べてやや劣ります。	一般的に信用力があり、大きな事業をする場合や取引の開始、従業員採用等で有利です。
税 務 申 告		申告書類等は比較的記載が容易です。 3月15日が確定申告の期限です。	決算関係の書類作成が複雑です。
税 金（課 税）		事業規模が小さい場合は有利です。	事業規模が大きくなると節税効果があります。
事業に対する責任		無限責任。 すべて個人の責任となり、万一の場合は個人の全財産をもって弁済しなければなりません。	出資分を限度とする有限責任。 ただし、代表者が連帯保証人になる場合は、保証責任を負うことになります。
事業主の給与		事業主の給与は経費になりません。 事業利益から捻出することになります。	代表者等役員の給与は、役員報酬として経費に計上できます。
届 出 書 類	税 務 署	開業届出書（開業の日から1ヶ月以内）	法人設立届出書（設立の日から2ヶ月以内）
	県税事務所	個人事業開業届（速やかに）	法人の設立等届出書 （原則、設立の日から2ヶ月以内）
	市町村役場		法人設立（設置）・異動申告書（速やかに）
	年金事務所	適用事業者となった場合、速やかに健康保険・厚生年金保険適用の手続きを行います。 ①新規適用届（措置後5日以内） ②被保険者資格取得届（雇用後5日以内） ③被扶養者（異動）届（該当後5日以内） ④国民年金第3号被保険者の届出（該当後14日以内）	
	公共職業安定所	雇用保険適用の手続きが必要です。 ①適用事業所設置届（設置後10日以内） ②被保険者資格取得届（雇用した翌月の10日まで）	
	労働基準監督署	労災保険適用の手続きが必要です。 ①保険関係成立届（保険関係成立日後10日以内） ②適用事業報告書（設置後速やかに） ③労働保険概算保険料申告書（保険関係成立日後50日以内）	

2 販売計画

経営戦略の中でも重要となる販売計画について検討してみましょう。

● 販売する商品（サービス・技術）は何ですか？

新規性や他社に比べ優位性のある商品（サービス・技術）でなければ、ライバルには勝てません。

● どのような顧客層がターゲットですか？

性別や年齢層などによりメインとなる顧客ターゲットを絞り込みます。それによって、客単価や販売方法なども変わってきます。

● いくらで販売しますか？

値決めは重要な経営判断です。
『競合先に勝てる値段か』『採算が取れる値段か』など、いろんな目線での検討が必要です。

● どのような方法で販売しますか？

店頭販売（対面販売・セルフサービス）、インターネット販売など、さまざまな販売方法があります。
商品やターゲットにマッチした販売方法を検討してください。

● 販売代金の回収方法はどうしますか？

掛け売りや手形での回収となると、販売代金が現金として入ってくるまでに時間がかかるので、運転資金が必要となる場合があります。



次に、予測売上高を算出してみます。
売上の算出方法には以下のとおりいろいろありますので、業種ごとに最適な方法を選んで算出しましょう。



月間売上高の算出例

業界平均などを調査のうえ実現性の高い数値を想定して
みるのが大切です。



小売業など

客単価 × 1日の来客数 × 月間営業日数

$$\begin{array}{l} \text{例} \quad \text{客単価} \quad \times \quad \text{1日の来客数} \quad \times \quad \text{月間営業日数} \\ 1,000\text{円} \quad \times \quad 100\text{人} \quad \times \quad 25\text{日} \quad = \quad 250\text{万円} \end{array}$$



飲食業、理容・美容業など

客単価 × 座席数 × 1日の回転数 × 月間営業日数

$$\begin{array}{l} \text{例} \quad \text{客単価} \quad \times \quad \text{座席数} \quad \times \quad \text{1日の回転数} \quad \times \quad \text{月間営業日数} \\ 1,000\text{円} \quad \times \quad 60\text{席} \quad \times \quad 3\text{回転} \quad \times \quad 25\text{日} \quad = \quad 450\text{万円} \end{array}$$



製造業など

加工賃単価 × 設備1台あたりの生産能力（1日○時間稼働） × 設備台数 × 月間営業日数

$$\begin{array}{l} \text{例} \quad \text{単価} \quad \times \quad \text{生産能力} \quad \times \quad \text{設備台数} \quad \times \quad \text{月間営業日数} \\ 60\text{円} \quad \times \quad 1,000\text{個} \quad \times \quad 2\text{台} \quad \times \quad 25\text{日} \quad = \quad 300\text{万円} \end{array}$$

さらに、売上高を予測する際には、

●繁忙日（月）と閑散日（月）

●事業が軌道に乗るまで（1～2年目）と軌道に乗った後（3年目以降）

などに分けてそれぞれ算出してみると、より具体性が増します。

前頁の計算式をふまえ、具体的な例を見てみましょう。

【例】ある飲食店（座席数20席）の月間売上予測



営業時間帯		平日	土・日・祝日
11:00 ～ 13:00	回転率	2.0 回転	2.5 回転
	客数	40 人	50 人
	客単価	700 円	700 円
	売上高	28,000 円	35,000 円
13:00 ～ 18:00	回転率	1.0 回転	1.5 回転
	客数	20 人	30 人
	客単価	700 円	700 円
	売上高	14,000 円	21,000 円
18:00 ～ 22:00	回転率	2.0 回転	2.5 回転
	客数	40 人	50 人
	客単価	1,500 円	1,500 円
	売上高	60,000 円	75,000 円
1日あたり売上高		102,000 円	131,000 円
月間営業日数		20 日	10 日
月あたり売上高		2,040,000 円	1,310,000 円

予想月商 3,350,000 円



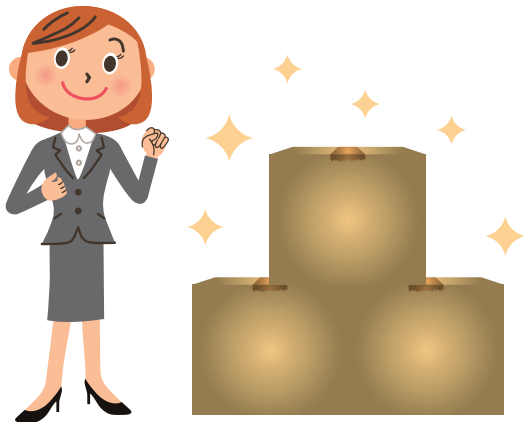
誰に、いくら売り、代金をどのように回収するのか、
下表に記入してみましょう。

主な販売先・受注先	販売・受注予定額	回収方法
	年 千円	
	年 千円	
	年 千円	
	年 千円	
	年 千円	

3 仕入計画

次の項目を確認しながら、品質の良い商品や材料を
できるだけ安く・早く・必要なだけ仕入れられるようにしましょう

- 仕入先は決まっていますか？
- 仕入価格は他社と比較して安価ですか？
- 商品（材料）の品質は他社よりも良いですか？
- 必要な商品（材料）は安定的に調達できますか？
- 発注から納品までにどのくらい時間がかかりますか？
- 支払条件は現金ですか？手形ですか？



どこからいくら仕入れ、代金をどのように支払うのか、
下表に記入してみましょう。

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	



売上原価について

売上高に対する商品などの仕入原価を売上原価といい、次の式で求めることができます。

売上原価の計算式

創業計画で売上原価を予測する際は、「売上高 × 原価率」で算出するのが一般的です。原価率は業界平均値などを参考にしてください。

売上原価 = 期首商品棚卸高 + 当期仕入高 - 期末商品棚卸高

期首在庫

仕入単価 × 数量

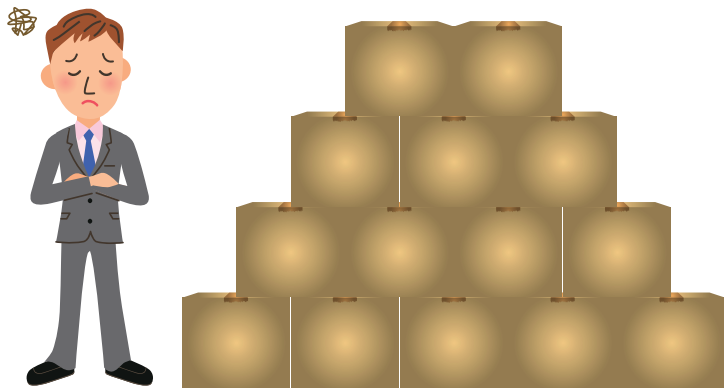
期末在庫

決算では、仕入れた商品のうち当期に販売されたものは売上原価として計上され、期末に残ったものは在庫として処理されます。

在庫を多く抱え過ぎると、その分資金負担が増えますし、商品が陳腐化して不良在庫になり資金が回収できなくなるリスクが増えるため、経営にとってはマイナスと言えます。

逆に、在庫が少なすぎても、お客様に与える魅力に欠け、ニーズに応えることができません。

適正な在庫量となるよう計画的な仕入れを心掛けましょう。



4

資金調達計画

事業を始めるにあたって資金がいくら必要なのか、それをどのように調達するのかを検討します。

必要な資金は、大きく分けて設備資金と運転資金の2つに分けられます。

- 設備資金

機械や備品などの購入、店舗の内装工事などに必要な資金です。
- 運転資金

仕入先への支払い(買掛金・支払手形の決済)、人件費や家賃などの経費の支払いのように事業を運営していくために必要な資金です。

2社以上からの相見積りやリースの検討などにより、できるだけ低く抑えるようにしましょう。

設備計画

名 称	名 称	金 額
事 業 用 不 動 産		千円
		千円
		千円
機 械 器 具・備 品 等		千円
		千円
		千円
計		(A) 千円

運転資金計画

名 称	積 算 内 訳	金 額
商品・材料の仕入資金		千円
人 件 費 等		千円
そ の 他 資 金		千円
		千円
		千円
計		(B) 千円

今回の資金計画による
必要資金合計

(A) + (B) = (C)

千円



続いて、必要資金を調達するための計画を立てましょう。

資金調達計画

	内 訳 ・ 返 済 方 法 等	金 額
自 己 資 金		千円
親戚・知人などからの借入		千円
金融機関からの借入		千円
調達資金 合計	(C)	千円

経営では当然ながら自己資金の多いほうが健全です。

目安としては、必要資金合計額の30%以上を用意したいものです。

自己資金をどのように蓄えたかは、融資を受けられる際、信用保証協会や金融機関に対して事業に対するやる気や準備度を示す材料にもなります。



創業時に必要な運転資金



1 商品を仕入れてから販売して代金を現金で回収するまでの間に、商品の仕入代金の決済や人件費の支出が先行してしまうことがあります。このように企業が営業活動が続けていくうえで経常的に必要となる入金と支出のタイムラグを補う資金を「経常運転資金」といいます。業種や取引条件によって異なりますが、月商の2～3ヶ月分程度の運転資金を必要とする場合があります。

経常運転資金は、次の式で求めることができます。

$$\begin{aligned}
 \text{経常運転資金} &= \text{売上債権} + \text{棚卸資産} - \text{仕入債務} \\
 &\quad (\text{売掛金・受取手形}) \quad (\text{買掛金・支払手形}) \\
 &= (\text{売上債権回転期間} + \text{棚卸資産回転期間} - \text{仕入債務回転期間}) \times \text{月商}
 \end{aligned}$$

【例】月商300万円とした場合

(万円)

	金額	回転期間		金額	回転期間
売上債権	600	2ヶ月	仕入債務	390	1.3ヶ月
棚卸資産	300	1ヶ月	運転資金必要額	510	1.7ヶ月

※回転期間とは、売上債権等の科目金額が月商の何ヶ月分あるかをみるものです。

2 事業を開始して最初のうちはなかなか思うように業績が上がらないものです。それでも人件費や家賃等の支払いは毎月必要ですので、事業が軌道に乗るまでの間の資金も確保しておかなければ事業が継続できません。

【例】

(万円)

	開業前	1ヶ月	2ヶ月	3ヶ月	4ヶ月	5ヶ月	6ヶ月
売 上	0	50	100	200	250	300	300
経 費	200	250	250	250	250	290	290
収支差	-200	-200	-150	-50	0	10	10

このケースでは開業後4ヶ月目から収支が均衡し、以降徐々に利益が確保できていますので、事業が軌道に乗るまでの必要運転資金は、開業前から3ヶ月目までの収支差分 $200+200+150+50=600$ 万円 となります。



①と②をしっかりと見積もって資金調達計画を立てないと、事業が立ちいかなくなる可能性があります。目安としては月商3～6ヶ月分ぐらいの資金を確保しておきたいものです。

5 損益・返済計画

これまで検討した販売計画、仕入計画に経費の見込みを加え、これから始める事業が1年間でどれくらい利益を生み出すのかを検討します。

また、資金調達計画で金融機関等からの借入を予定している場合は、借入金の返済に必要なキャッシュフロー^(※1)が出るかをここで十分確認します。

※1
キャッシュフロー = 当期利益 + 減価償却費^(※2)

※2 減価償却については、次ページをご覧ください。

損益計画

	1年目	2年目	3年目	積算根拠
売 上 高 ①				
売 上 原 価 ②				
売上総利益 ③=①-②				
(売上総利益率)	%	%	%	③÷①×100
経 費 ④				
役員報酬				
人件費				
地代家賃				
減価償却費 ⑤				
リース料				
その他				
営業利益 ⑥=③-④				
営業外収入 ⑦				
営業外費用 ⑧				
経常利益 ⑨=⑥+⑦-⑧				
法人税等充当額 ⑩				⑨×概ね40%(法人の場合)
当期利益 ⑪=⑨-⑩				
キャッシュフロー⑫=⑤+⑪				
年間借入金返済額 ⑬				

※借入金返済額は元金部分のみで計算します。(支払利息は営業外費用に含まれます。)



⑫>⑬となっているかチェックしてください。



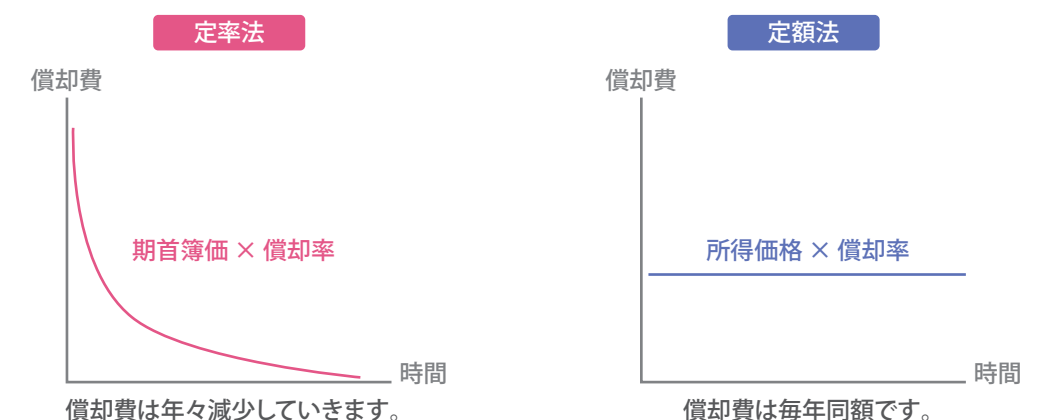
減価償却費とは

事業などの業務のために用いられる建物、建物附属設備、機械装置、器具備品、車両運搬具などの資産は、一般的には時の経過等によってその価値が減っていきます。このような資産を減価償却資産といいます。他方、土地や骨とう品などのように時の経過により価値が減少しない資産は、減価償却資産ではありません。

減価償却資産の取得に要した金額は、取得した時に全額必要経費になるのではなく、その資産の使用可能期間の全期間にわたり分割して必要経費としていくべきものです。この使用可能期間に当たるものとして法定耐用年数が定められています。**減価償却とは、減価償却資産の取得に要した金額を一定の方法によって各年分の必要経費として配分していく手続きです。**ただし、使用可能期間が1年未満のもの又は取得価額が10万円未満のものは、その取得に要した金額の全額を業務の用に供した年分の必要経費とします。

減価償却費の計算方法については、定率法と定額法がありますが、どちらを採用しても最終的な合計額は同じになります。

償却方法の選定には税務署への届出が必要です。例えば、新たに事業を始めた場合には、減価償却の方法を選定してその翌年の3月15日までに所轄の税務署長に届け出なければなりません。この届出がない場合には、法定の償却方法(一般的には定額法)で計算することになります。



定額法による計算例 ○ 営業用貨物自動車の場合

取得価格 100万円 × 償却率 0.2 (耐用年数5年) = 20万円

詳細は税理士に相談するか、国税庁のホームページで確認しましょう。

6 創業計画書の記入例

(様式第2号)

創業・再挑戦計画書

令和〇年△月□日

1. 事業概要

開業形態	個人事業・会社事業		商号(個人) 会社名(会社)	ラーメン太郎	
開業(予定)住所	鳥取市本町△丁目○○番地 電話 ○○○○ (△△) ××××				
開業届出(個人) 設立登記(法人)	有・無		開業(予定)年月日 設立(予定)年月日	令和 ○ 年 △ 月 □ 日	
業種	飲食店(ラーメン店)		資本金	[会社設立(予定)の場合] 円	
許可等 [許可等取得が必要な場合]	(種類)	許可 (許可・免許・登録・認証の別を記入)	(根拠法)	食品衛生法 [取得すべき許可等の根拠法を記入((例)食品衛生法)]	
従業員数	3 名	取扱品 ラーメン 餃子・アルコール等	仕入先	○○商会 □□産業、△△酒店等	
開業動機・目的	自分らラーメン店を営む旨の計画を立てており、この計画に従ってラーメン店を営むことになり、事業計画を立てる。 自分らラーメン店を営む旨の計画を立てており、この計画に従ってラーメン店を営むことになり、事業計画を立てる。				
開業に必要な知識、 技術、ノウハウの習得	ラーメン店を営むための知識、技術、ノウハウを習得するため、自分らラーメン店を営むことになり、事業計画を立てる。 自分らラーメン店を営むための知識、技術、ノウハウを習得するため、自分らラーメン店を営むことになり、事業計画を立てる。				
[会社設立予定の場合] 出資者・出資額	個人事業のためなし。				
事業協力者の住所・ 氏名・勤務先					

2. 創業準備の着手状況〔下記の該当事項に○印を付けて下さい。〕

- ア 設備機械器具等発注済である。
イ 土地・店舗を取得するための頭金等支払済みである。
ウ 土地・店舗を賃借するための権利金・敷金支払済みである。
エ 商品・原材料の仕入を行っている。
オ 事業に必要な許認可を受けている。
カ 事業に必要な許認可取得未了（許認可取得見込み（申請状況や取得予定時期等）を具体的に記入してください。）
（ ）
キ その他（具体的に記入して下さい）
（ ）

3. 必要な資金及び調達の方法

必要な資金		金 額	調達の方法	金 額
設備資金	不動産取得費、内装工事費、敷金、入居保証金、機械設備、什器備品など (内訳)	3,500 千円	自己資金	3,040 千円
	店舗工事	2,000	親戚・知人等からの借入 (内訳・返済方法)	0 千円
	厨房設備	1,000		
	什器設備	500		
			金融機関からの借入 (内訳・返済方法)	3,000 千円
運転資金	仕入資金、経費支払資金など (内訳)	2,540 千円	△△銀行〇〇支店	3,000 千円
	食材仕入れ	1,000		
	人件費等 (3か月分)	540		
	その他の資金 (消耗品費等)	1,000		
合 計		6,040 千円	合 計	6,040 千円

4. 収支計画（今後1年間分）

支 出		収 入	
仕 入 高	4,000 千円	売 上 高	13,000 千円
外 注 工 費	0 千円	工 賃 収 入	0 千円
人 件 費	2,160 千円	雑 収 入	0 千円
その他費用	3,590 千円		
利 益	3,250 千円		
計	13,000 千円	計	13,000 千円

5. 販売・仕入先

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
一般個人	年 13,000 千円	現金	〇〇商会	年 2,000 千円	月末締め 翌月末現金払
			□□産業	年 1,000 千円	月末締め 翌月末現金払
			△△酒店	年 1,000 千円	月末締め 翌月末現金払

6. 借入金等状況（※）

借入先等	資金使途	借入残高	残 存 返済期間	年 間 返済額
△△銀行〇〇支店	自動車ローン	800 千円	20 ヶ月	480 千円

（※）現在負担している非事業性を含む借入金等で、今回の資金調達計画によるもの以外をご記入ください

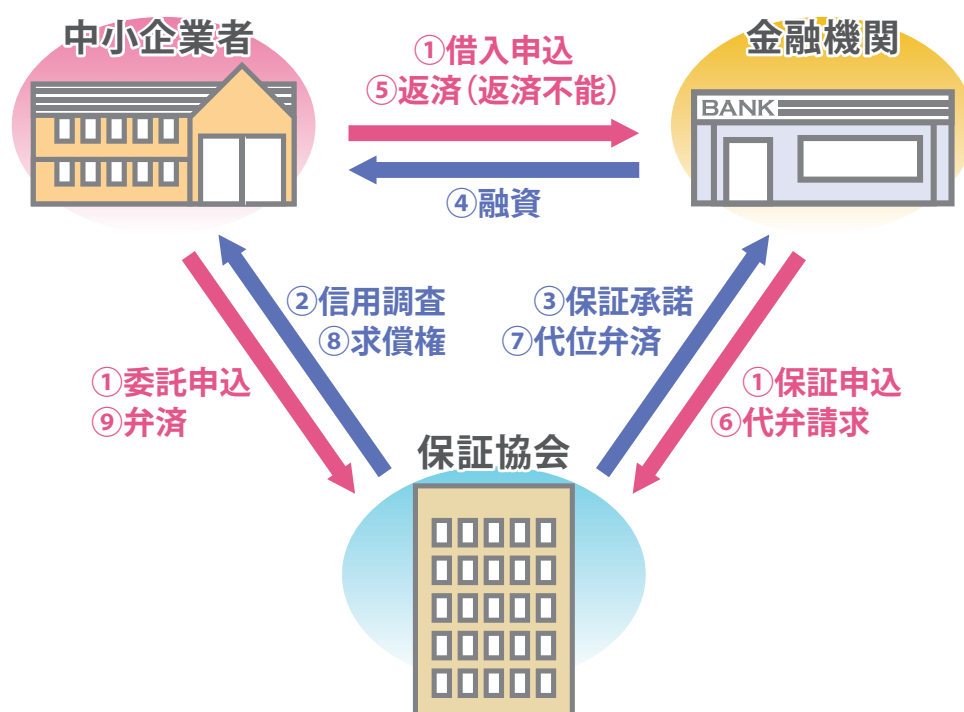
（経営者本人が負担している保証債務も含まれます）。

7. その他（計画に関する補足説明があれば記入してください。）

（競合店と差別化できる点、強みなどについて出来るだけ詳しくお書きください。）

信用保証のご案内

1 信用保証制度の仕組み



1 保証申込みは金融機関を経由されるのが一般的ですが、商工団体又は信用保証協会窓口にお申し込みいただく方法もあります。

2 信用調査を行い、保証の諾否を決定します。

3 保証を承諾した場合は、信用保証書を発行します。

4 金融機関から融資が実行されます。

5 融資条件に従って、金融機関に返済していただきます。

6 万一、償還不能にいたる事故が生じた場合には、金融機関は信用保証協会に対して代位弁済(債務の肩代わり)を請求します。

7 信用保証協会が代位弁済請求に基づいて金融機関に代位弁済します。

8 代位弁済を行うことにより、金融機関の有していた債権が信用保証協会に移転し、信用保証協会が求償権を取得します。

9 以後、信用保証協会に返済していただきます。

2 信用保証料

信用保証料とは、信用保証協会が中小企業者の方の委託に基づき行う保証の対価であり、中小企業者の経営状況に応じ、9段階の料率が設定されています。

保証に際して必要な費用は信用保証料のみであり、特に創業者向けの保証制度の信用保証料率は、一般的な保証料率より低くなっています。

信用保証料の計算は、貸付金額・保証割合・保証料率・分割返済回数別係数・計算期間に基づき、下記の計算式によって信用保証協会が行います。

信用保証料の計算

① 借入金の返済方法が一括返済の場合

$$\text{保証料額} = \text{貸付金額} \times \text{保証料率} \times \text{保証期間(月数)} \div 12$$

② 借入金の返済方法が均等分割返済(据置なし)の場合

$$\text{保証料額} = \text{貸付金額} \times \text{分割返済回数別係数} \times \text{保証料率} \times \text{保証期間(月数)} \div 12$$

分割回数	回数別係数
6回以下	0.70
7回以上12回以下	0.65
13回以上24回以下	0.60
25回以上	0.55

3 ご利用のメリット

連帯保証人は必要となる場合がありますが、法人代表者以外の連帯保証人は原則徴求しません。

公的保証によりスピーディーな融資が受けやすくなります。

県の制度融資など、低利な長期資金が受けられます。

金融機関のプロパー融資（信用保証協会の保証のない金融機関独自の融資）と保証付融資を併用することにより借入枠の拡大が図れます。

過度に不動産などの担保に依存しない保証を行っていますので、無担保での融資が受けやすくなります。必要に応じて信用保証協会に担保を設定していただく場合には、登記時にかかる登録免許税が4/1000から1.5/1000に軽減されています。

融資申込時には必ず事業計画書が必要ですが、作り方が分からない方でも、信用保証協会が作成のお手伝い、アドバイスをさせていただきます。

保証付融資が実行された後も経営課題の解決などのフォローアップを無料で行っています。

経営者保証を不要とする保証の取扱いについて

金融機関から融資を受ける際、経営者が会社の連帯保証人になることを「経営者保証」と言います。下記3つの取扱いのいずれかに該当すれば、経営者保証を不要とする保証の取扱いができる可能性があります。

〈信用保証協会における経営者保証を不要とする3つの取扱い〉

通称	要件
金融機関連携型	次のいずれかに該当する者とする ● 取扱金融機関において、信用保証協会の保証を付さない、経営者保証を不要とし、かつ担保による保全がない融資残高がある（もしくは同じタイミングで上記と同内容の融資を行う）。 ● 「直近決算期において債務超過でないこと」かつ「直近2期の決算期において減価償却前経常利益が連続して赤字でないこと」。 ● 法人と経営者との一体性解消が図られていることを取扱金融機関が確認している。
財務要件型	直近決算期において一定の財務要件を満たしている。（「財務要件型無保証人保証制度」でのご利用となります）
担保充足型	法人または経営者が所有する不動産の担保提供があり、十分な保全が図られている。

※また、創業者向けに経営者保証を不要とする「スタートアップ創出促進保証制度」があります。詳しくは29ページをご参照ください。

4 ご利用いただける方



以下の（１）～（６）の要件をすべて満たしている方がご利用いただけます。

1所在地

個人事業者

住居または事業所のいずれかが鳥取県内にある方

法人

本店または事業所等のいずれかが鳥取県内にある方

2人格

個人、法人（会社、組合等）が対象です。ただし、法人のうち学校法人、宗教法人など保証対象とならない法人格があります。詳しくは信用保証協会までお問い合わせください。

3企業規模

資本の額または従業員数のいずれか一方が下表に該当していればご利用いただけます。

業種	資本の額	常時使用する従業員数
製造業（建設業、運送業、不動産業含む）	3億円以下	300人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
サービス業	5千万円以下	100人以下
小売業	5千万円以下	50人以下

4業種

農林漁業、金融業（一部金融業を除く）、保険業（保険媒介代理業および保険サービス業を除く）のほか、サービス業の中にも一部保証対象とならない業種があります。詳しくは信用保証協会までお問い合わせください。

5許認可等

許認可等を必要とする業種においては、保証をご利用いただく時点で有効な許認可等を取得または取得が確実であることが必要です。

● 保証申込の際に許認可証等の写しをご提出いただく必要のある業種については、27、28ページをご覧ください。

6資金使途

保証対象となる事業に必要な運転資金、設備資金に限ります。保証対象外の業種にかかる資金、投機を目的とした資金、生活資金などは対象となりません。

許認可等の写しの提出が必要な業種

	業 種	許可等	根拠法	有効期限
1	食料品製造業	許可	食品衛生法(52条)	5年を下らない期間
2	食料品販売業	許可	食品衛生法(52条)	5年を下らない期間
3	飲食店・喫茶店	許可	食品衛生法(52条)	5年を下らない期間
4	建設業	許可	建設業法(3条)	5年
5	一般旅客自動車運送事業(一般貸切旅客自動車運送事業を除く)	許可	道路運送法(4条)	－
	一般旅客自動車運送事業(一般貸切旅客自動車運送事業に限る)	許可	道路運送法(4条、8条)	5年
6	特定旅客自動車運送事業	許可	道路運送法(43条)	－
7	自家用有償旅客運送事業	登録	道路運送法(79条)	2年又は5年 (更新時2年、3年又は5年)
8	一般貨物自動車運送事業	許可	貨物自動車運送事業法(3条)	－
9	特定貨物自動車運送事業	許可	貨物自動車運送事業法(35条)	－
10	旅館業	許可	旅館業法(3条)	－
11	古物営業	許可	古物営業法(3条)	－
12	薬局	許可	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(4条)	6年
13	医薬品(体外診断用医薬品を除く)・医薬部外品・化粧品製造販売業	許可	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(12条)	5年又は6年
14	医薬品(体外診断用医薬品を除く)・医薬部外品・化粧品製造業	許可	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(13条)	5年又は6年
15	医療機器・体外診断用医薬品製造販売業	許可	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(23条の2)	5年
16	医療機器・体外診断用医薬品製造業	登録	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(23条の2の3)	5年
17	再生医療等製品製造販売業	許可	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(23条の20)	5年
18	再生医療等製品製造業	許可	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(23条の22)	5年
19	医薬品販売業	許可	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(24条)	6年
20	高度管理医療機器・特定保守管理医療機器販売業	許可	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(39条)	6年
21	高度管理医療機器・特定保守管理医療機器賃貸業	許可	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(39条)	6年
22	医療機器修理業	許可	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(40条の2)	5年
23	再生医療等製品販売業	許可	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(40条の5)	6年
24	一般廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律(7条)	2年
25	産業廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律(14条)	5年 (更新時5年又は7年)
26	特別管理産業廃棄物処理業	許可	廃棄物の処理及び清掃に関する法律(14条の4)	5年 (更新時5年又は7年)
27	有料職業紹介事業	許可	職業安定法(30条)	3年(更新時5年)
28	病院・診療所・助産所	許可	医療法(7条)	－
29	宅地建物取引業	免許	宅地建物取引業法(3条)	5年
30	酒類製造業	免許	酒税法(7条)	－
31	酒母・もろみ製造業	免許	酒税法(8条)	－
32	酒類販売業	免許	酒税法(9条)	－
33	第1種高圧ガス製造業	許可	高圧ガス保安法(5条)	－
34	液化石油ガス販売業	登録	液体石油ガスの保安の確保及び取引の適正化に関する法律(3条)	－
35	労働者派遣事業	許可	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(5条)	3年(更新時5年)
36	家畜商	免許	家畜商法(3条)	－
37	浄化槽清掃業	許可	浄化槽法(35条)	期限を付すことができる(概ね2年)
38	興行業	許可	興行場法(2条)	－
39	浴場業	許可	公衆浴場法(2条)	－
40	測量業	登録	測量法(55条)	5年
41	砂利採取業	登録	砂利採取法(3条)	－
42	採石業	登録	採石法(32条)	－
43	建築士事務所	登録	建築士法(23条)	5年
44	電気工事業	登録	電気工事業の業務の適正化に関する法律(3条)	5年
45	自動車特定整備事業	認証	道路運送車両法(78条)	－
46	揮発油販売業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律(3条)	－
47	揮発油特定加工業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律(12条の2)	－
48	軽油特定加工業	登録	揮発油等の品質の確保等に関する法律(12条の9)	－
49	住宅宿泊事業	届出	住宅宿泊事業法(3条)	－

	業 種	許可等	根拠法	有効期限
50	接待飲食等営業	許可	風営法(3条)	－
51	遊技場営業	許可	風営法(3条)	－
52	包括信用購入あっせん業(少額包括信用購入あっせん業を除く)	登録	割賦販売法(第31条)	－
	包括信用購入あっせん業(少額包括信用購入あっせん業に限る)	登録	割賦販売法(第35条の2の3)	－
53	クレジットカード番号等取扱契約締結事業	登録	割賦販売法(第35条の17の2)	－
54	個別信用購入あっせん業	登録	割賦販売法(第35条の3の23)	3年
55	金融商品取引業、投資助言・代理業、投資運用業	登録	金融商品取引法(第29条)	－
56	適格機関投資家等特例業務	届出	金融商品取引法(第63条)	－
57	海外投資家等特例業務	届出	金融商品取引法(第63条の9)	－
58	移行期間特例業務	届出	金融商品取引法(附則第3条の3)	－
59	商品先物取引業	許可	商品先物取引法(第190条)	6年
60	商品投資顧問業	許可	商品投資に係る事業の規制に関する法律(第3条)	6年
61	特定店頭商品デリバティブ取引業	届出	商品先物取引法(第349条)	－
62	商品先物取引仲介業	登録	商品先物取引法(第240条の2)	6年
63	資金移動業	登録	資金決済に関する法律(第37条)	－
64	自家型前払式支払手段発行業	届出	資金決済に関する法律(第5条)	－
65	第三者型前払式支払手段発行業	登録	資金決済に関する法律(第7条)	－
66	金融商品仲介業	登録	金融商品取引法(第66条)	－
67	有価証券等仲介業	登録	金融サービスの提供に関する法律(第12条)	－

※一部例外がある場合があります。

5 ご利用いただけない方

以下のうちいずれかに該当する方はご利用いただけません。

- 手形交換所の取引停止処分を受けている方、またはその第2会社。
- 不渡りとなった手形の振出人または引受人で、その処理が未了の方。
- 信用保証協会が代位弁済している方。
(ただし、一定の要件に該当すれば保証が可能な場合があります。)
- 信用保証協会の求償権の保証人で、債務履行をしていない方。
- 保証付き融資の延滞等、保証実績の不良な方およびその保証人。
- 虚偽の申告をして保証を受けようとした方。
- 保証申込に際して金融斡旋屋等の第三者が介在している方。
- 反社会的勢力に該当する方。
- その他、中小企業信用保険法の適用を受けることができない方。



6 創業向けの主な保証制度

鳥取県企業自立サポート融資「創業支援資金保証制度」

	一般	創業関連保証	スタートアップ創出促進保証									
対象者 および 資格要件	鳥取県信用保証協会の保証対象となる方で以下に該当する方 ①事業を営んでいない個人で、本資金の融資実行後1か月以内(※)に事業を開始 する具体的計画を有する方 ②事業を営んでいない個人で、本資金の融資実行後2か月以内(※)に会社を設立 し事業を開始する具体的な計画がある方 ③中小企業にあたる会社で事業を継続しつつ、新たに会社を設立し事業を開始する具体的な計画がある方 ④事業を営んでいない個人が事業を開始した日以後5年を経過していない方 ⑤事業を営んでいない個人が設立した会社で、設立から5年を経過していない方 ⑥自らの会社で事業を継続しつつ、新たに設立した会社で、設立から5年未満の方 ⑦事業を営んでいない個人が開始した事業を、新たに会社を設立して承継させ、個人創業時から5年経過していない方 ※市区町村が実施する認定特定創業支援等事業により支援を受けて創業する方は、6か月以内となります。		左記の②③⑤⑥⑦が要件となります。 自己資金要件 保証申込受付時点で税務申告1期末終了の方は、創業資金総額の1/10以上の自己資金が必要となります。									
資金使途	運転資金・設備資金											
貸付形式	証書貸付											
融資限度額	1億円	3,500万円 ※各制度の利用を合算して3,500万円まで										
保証期間	10年以内(据置2年以内)		10年以内(据置1年以内※) ※プロパー同時実行または プロパー残高有の場合、3年以内									
貸付利率	変動金利 年 1.66%											
保証料率	年 0.21%～0.48%	一律 年 0.27%	一律 年 0.80%									
連帯保証人	必要となる場合がある		不要									
担保	必要に応じて	不要										
設立・開業後 1年後 支援金	要件に該当すれば、一事業者につき一回限り、鳥取県より支援金が支給されます。											
	要件 次の①②のいずれにも該当する方 ① 新たに開始した事業を1年間継続している方で、今後も事業を継続する意思を有し、次のいずれかに該当する方 (1)特定創業支援等事業にかかる県内市町村の証明を受けた方 (2)県内の各商工団体の代表者が上記に準ずる者として認めた方 ② 令和4年4月1日以降における鳥取県創業支援資金および日本公庫新創業融資(「女性、若者/シニア起業家支援関連」に限る)の融資総額が200万円以上で、かつ融資期間が1年以上となる方		支給額 いずれの融資制度も受けている場合は、鳥取県創業支援資金が適用されます。 <table><tr><th></th><th>法人</th><th>個人事業主</th></tr><tr><td>鳥取県創業支援資金</td><td>25万円</td><td>15万円</td></tr><tr><td>日本公庫新創業融資</td><td>10万円</td><td>5万円</td></tr></table> ※詳しくは、鳥取県HPをご覧ください。 https://www.pref.tottori.lg.jp/99747.htm		法人	個人事業主	鳥取県創業支援資金	25万円	15万円	日本公庫新創業融資	10万円	5万円
		法人	個人事業主									
鳥取県創業支援資金	25万円	15万円										
日本公庫新創業融資	10万円	5万円										

小規模事業者カードローン保証制度(強小プラス)

対 象 者 お よ び 資 格 要 件	(1)創業後1年未満のもので次のすべての要件を満たす県内中小企業者とする ①創業計画書の提出ができること ②創業したことを確認できる資料(個人:所得税法229条に基づき税務署長へ提出する開業届、法人:商業登記簿謄本)の提出ができること ③申込金融機関もしくは創業に携わった商工団体(商工会議所、商工会、商工会連合会、中小企業団体中央会をいう。以下同じ。)が今後とも創業計画に基づいて支援育成していきたい先であること (2)創業後1年以上のもので次のすべての要件を満たす県内中小企業者とする ①同一事業の業歴が1年以上で、1期以上の決算を行っていること ②最近2年間のいずれかの決算で利益を計上しているか、あるいは最近の決算で債務超過でないこと ③申込金融機関が償還能力ありと認め、今後とも支援育成していきたい先であること ④事業者カードローン当座貸越根保証、小規模事業者カードローン当座貸越根保証および本制度の利用がないこと
資 金 使 途	運転資金・設備資金
貸 付 形 式	当座貸越(カードローン型)
融 資 限 度 額	(1)創業後1年未満の者(対象者および資格要件(1)に該当) 100万円 但し、保証債務残高3,000万円以内(本件含む) (2)創業後1年以上の者(対象者及び資格要件(2)に該当) 1,000万円 但し、次の要件に全て該当すること。 ●平均月商の3か月以内 ●保証債務残高3,000万円以内(本件含む)
保 証 期 間	1年間もしくは2年間(但し、更新は妨げない)
貸 付 利 率	金融機関所定利率
保 証 料 率	0.39%～1.62%
連 帯 保 証 人	連帯保証人は必要となる場合があるが、法人代表者以外の連帯保証人は原則徴求しない。
担 保	無担保
更 新	●期日到来時に資格要件を満たしている者は、条件変更による期間延長ができる ●当初から5年を超える場合は新規保証による継続新規とする

このほかにも、創業される方向けの国の保証制度があります。
詳しくは、当協会または鳥取県のホームページをご覧ください。

7 創業後のサポートについて

保証後のフォロー

当協会では原則として、最初の保証年度から3年間は、本所・各支所の企業支援担当者が窓口となり、保証からその後のフォローまで支援を行っています。開業された後も同担当者に、事業の状況や抱えている問題点・経営課題等をお気軽にご相談ください。

創業セミナー

平成26年度から、創業して間もない経営者の方、間もなく創業される方を対象に、学びと交流の場を提供してスキルアップと人脈構築を促し、事業の継続と成長を支援することを目的としたセミナーを開催しております。

本イベントでは講師によるセミナーのほか、参加者同士の交流会も行っており、イベント後のアンケートにおいて、「実際に起業されている方の話を聞いて参考になった」「異業種の方と名刺交換できて人脈が広がった」など、前向きなご意見・ご要望をたくさんいただいておりますので、ぜひご参加ください。



メソッドアドバイザー派遣事業

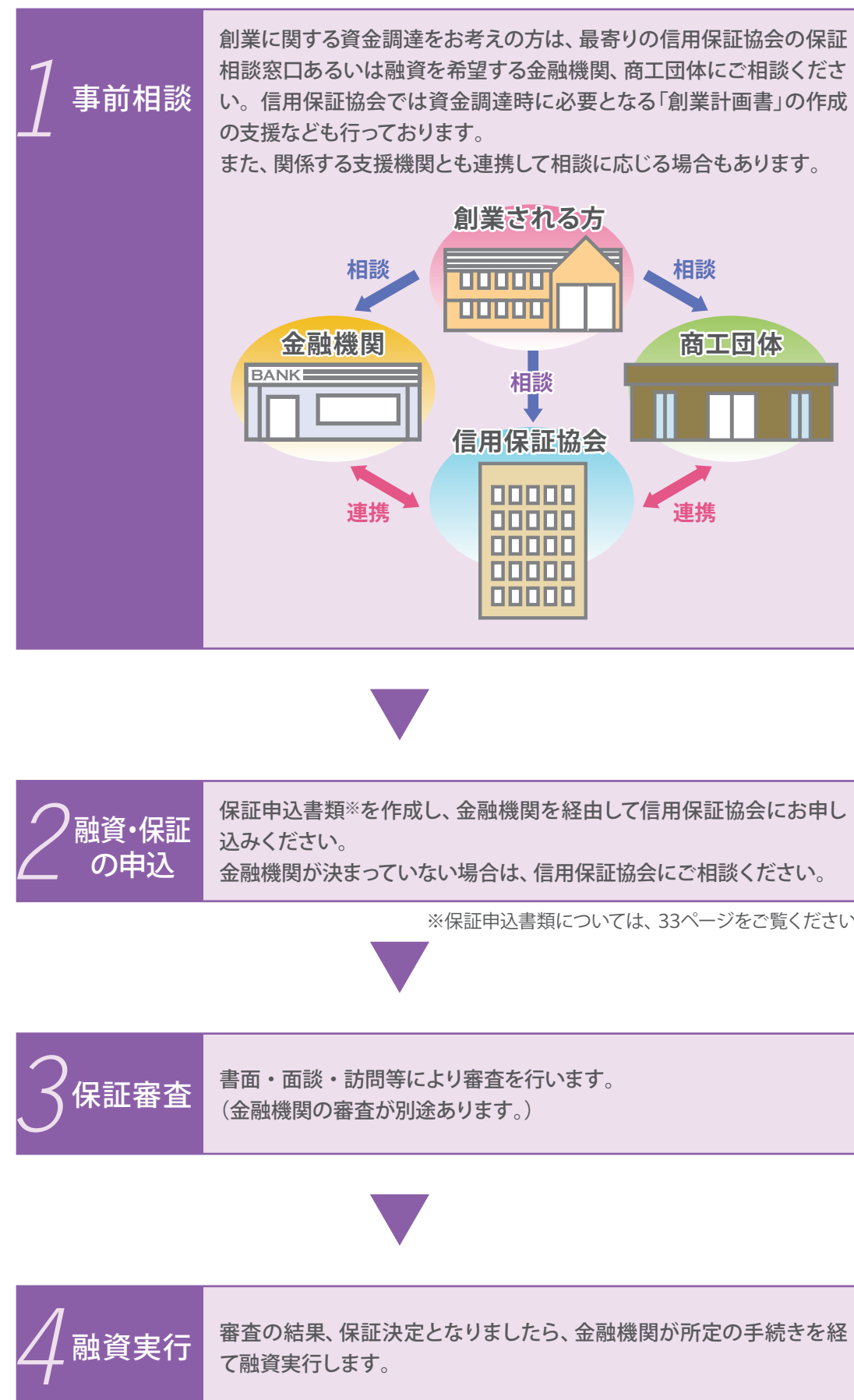
中小企業のみなさまが抱える様々な経営課題を解決するため、適切な指導・助言または事業計画書の作成支援を行うことのできる専門家を、原則として当協会が費用（報酬・旅費）を負担して派遣し、企業の経営改善、発展、成長を支援させていただきます。

こんなときは、お気軽にご相談ください。

- 売り場のレイアウトを変更したい
- 資金繰り表の作成方法が分からない
- ITやSNSを活用して宣伝したい
- どんな経営環境にあるのか知りたい
- 強みを整理したい
- 収益を安定させるために事業計画書を作成したい など

※詳しくは、信用保証協会までお問い合わせください。

8 相談から保証までの流れ



9 保証申込に必要な書類

- ☐ 信用保証委託申込書
- ☐ 信用保証委託契約書
(原則として、金融機関の金銭消費貸借契約書等の締結時に作成し、ご提出いただきます。)
- ☐ 個人情報の取扱いに関する同意書 ※初回のみご提出いただきます。
- ☐ 印鑑証明書の写し ※初回および変更がある場合等にご提出いただきます。
- ☐ 創業計画書

法人

- ☐ 全部事項証明書の写し ※初回および変更がある場合等にご提出いただきます。

個人事業主

- ☐ 客観的に事業に着手していることが証明できる書類
例) ● 事業用建物の建築確認書 ● 建築請負契約書
● 商品発注書 ● 売買契約書または店舗の賃貸借契約書などの写し

許認可業種の場合

- ☐ 許認可証の写し

設備資金の場合

- ☐ 見積書の写し

- その他、必要に応じて書類のご提出をお願いすることがあります。



10 よくあるご質問



Q 信用保証協会を利用している企業はどのくらいありますか。

鳥取県内では約5割の中小企業者のみなさまに信用保証制度をご利用いただいております。

Q 信用保証協会から直接融資してもらえるのですか。

信用保証協会は、あくまでも保証機関であり、融資は金融機関が行います。信用保証協会が直接融資することはできません。ご要望に応じて、ご希望の金融機関をあっせんします。

Q 信用保証協会に相談した場合、費用はどのくらいかかりますか。

信用保証協会にお支払いただくのは保証付融資の実行時に信用保証の対価としていただく信用保証料のみであり、それ以外の費用は一切不要です。融資や経営の相談には無料で応じており、調査料・相談料等は一切いただきませんので安心してご利用ください。

Q 創業計画書がうまく作成できないのですが、どうしたらよいですか。

信用保証協会へご相談ください。信用保証協会ではご自身で作成された創業計画書に対するアドバイスや、場合によって専門家等を入れた創業計画書のブラッシュアップなどの支援を無料で行います。

Q 創業に関する保証を受けた後でも相談にのってもらえますか。

もちろん、随時無料で相談に応じます。また、創業に関する保証後も業況の確認、経営課題に対するアドバイスなどのフォローアップを行っています。

Q 担保や連帯保証人がなくても融資が受けられますか。

連帯保証人は必要となる場合がありますが、法人代表者以外の連帯保証人は原則徴求しません。担保についてはケースにもよりますが、できるだけ過度に担保に依存しない保証を行っていますので、ご相談ください。