

新たに事業をはじめるみなさまへ

創業サポートガイドブック



川崎市信用保証協会
Credit Guarantee Corporation of Kawasaki-Shi

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

はじめに

はじめまして、川崎市信用保証協会です。

当協会は、中小企業の方が金融機関から事業資金をお借入れになる際、保証人となって借入れを容易にすることで、資金繰りをサポートする、信用保証協会法に基づく公的機関です。

当協会は、様々な機関と連携して、創業に関するご相談から、創業時及び創業後の資金調達、専門家派遣まで、皆様の「創業」という夢の実現を応援しています。

本冊子は、これから創業される方や創業されて間もない方を対象に、創業に関する悩みを解決するために、作成しました。信用保証協会についてはもちろんのこと、創業計画の立て方や創業に伴う届出、税金等についても解説していますので、是非参考にしてください。

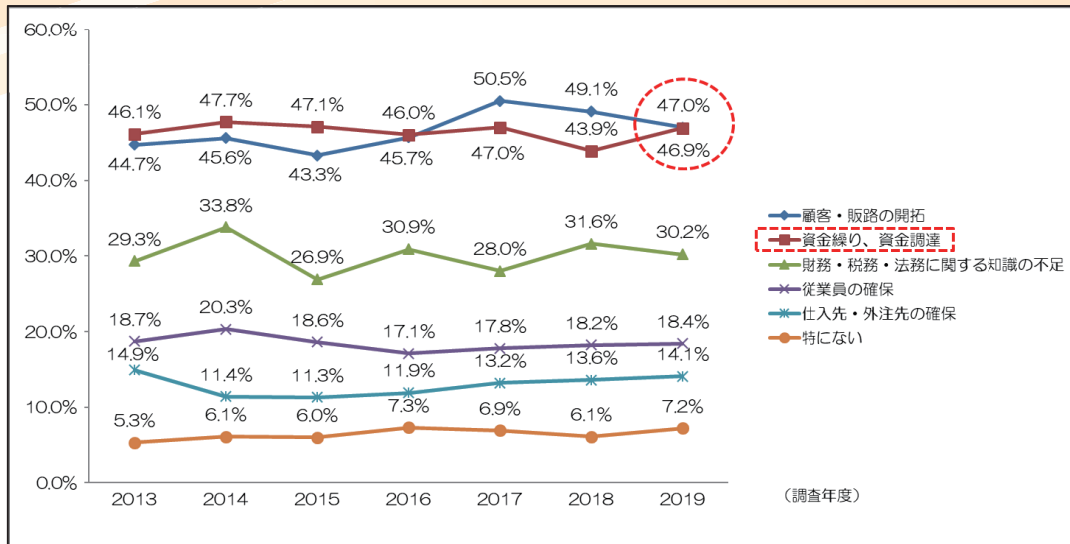
目次

I.創業の現状	1
II.創業のチェックポイント	2
III.創業計画の立て方	3
1.創業計画書のアウトライン	3
2.全体構想	4
3.販売計画	5
4.仕入計画	5
5.資金計画	6
6.売上予測	8
7.収支計画	9
8.返済計画	11
IV.創業の基礎知識	13
1.事業形態	13
2.創業に伴う届出	14
3.許認可手続き	16
4.税金等	17
5.資金繰り	18
V.創業計画書記入例	19
VI.川崎市信用保証協会のご案内	25
1.信用保証制度の仕組み	25
2.川崎市信用保証協会を利用するメリット	26
3.創業支援メニュー	26
4.申込手続きの流れ（川崎市創業支援資金の場合）	27

I.創業の現状

これから創業される皆様に、まずは実際に創業した事業者が何に悩んでいて、準備した結果どのような業績となっているのか、現状についてお伝えしたいと思います。

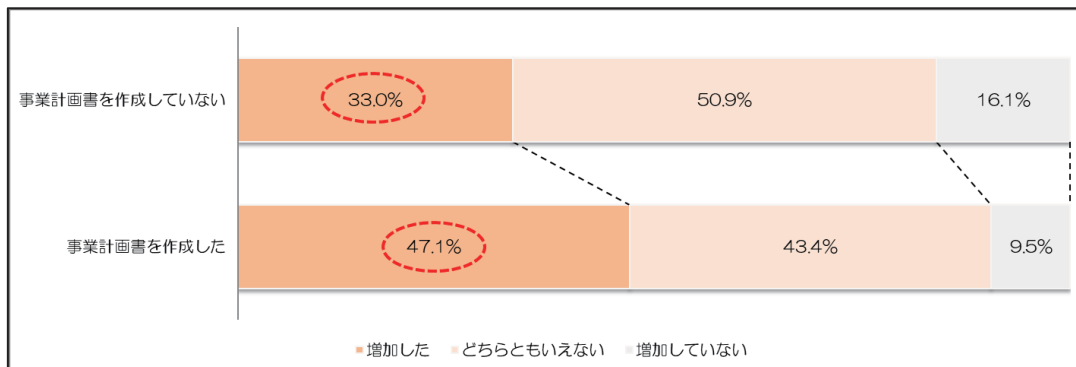
図1【開業時に苦労したこと】



(日本政策金融公庫「2019年度新規開業実態調査」より出典・一部加工)

開業時には「顧客・販路の開拓」や「資金繰り・資金調達」に苦労する創業者が多いことがわかります。

図2【事業計画書の作成状況別、創業後の売上増加状況】



(日本政策金融公庫「起業と起業意識に関する調査」より出典・一部加工)

売上増加していると回答した事業者のうち、事業計画書を作成しなかった事業者は33%、一方で事業計画書を作成した事業者は47.1%となっています。つまり、事業計画書を作成した事業者の方が、売上が伸びている結果が出ています。

事業計画書作成方法については、後述いたします(P. 3以降を参照)。

<まとめ>

- 開業時は、「顧客・販路の開拓」や「資金繰り、資金調達」に苦労している方が多い傾向にあります。
- 事業計画書を作成していない事業者と比べて、事業計画書を作成している事業者の方が売上増加傾向にあります。

創業の現状を踏まえたうえで、ご自身の創業についてどこまで準備できているか、セルフチェックをしてみましょう。

II.創業のチェックポイント

創業を思い立った日から創業するまでの間に、準備がいくつもあります。事前にどれぐらい検討し、準備したかが創業後の経営を左右します。

チェックリストを用いて、確かめてみましょう。

区分	項目	回答	
Why 動機	創業動機・目的は明確ですか。	Yes	No
	自分の志のために、「何が何でもやり遂げる」という情熱や信念を持っていますか。	Yes	No
	事業内容は時代の流れや消費者のニーズにマッチしていますか。	Yes	No
What 何を	販売する商品やサービスにニーズはありますか。	Yes	No
	事業内容にセールスポイントはありますか。	Yes	No
	競合他社(者)と比べて、品質・価格等に競争力はありますか。	Yes	No
Who 何を	受注見込先、仕入見込先等の人脈や信用はありますか。	Yes	No
	ターゲットとなる顧客は明確ですか。	Yes	No
	必要な従業員は確保できますか。	Yes	No
Where どこで	家族やビジネスパートナーの理解や協力を得られていますか。	Yes	No
	創業する場所は決まっていますか。	Yes	No
	その場所は事業に適していますか。	Yes	No
When いつ	その場所のコスト(家賃等)は、事業に見合った金額ですか。	Yes	No
	いつ創業するか具体的に決まっていますか。	Yes	No
	創業のタイミングは職場環境、同業他社(者)等の状況からみて適切ですか。	Yes	No
How どのように	経営者としての自信と体力はありますか。	Yes	No
	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。	Yes	No
事業計画	売上や仕入、利益などの「収支計画」は、シミュレーションしましたか。	Yes	No
	必要な資金(運転資金・設備資金)について試算しましたか。	Yes	No
	自己資金は準備していますか。	Yes	No
	資格や許認可が必要な業種か確認しましたか。	Yes	No

準備に不安のある方は、本冊子を活用し不安を解消してから、創業しましょう。また、創業計画策定支援等の支援メニューもご用意しておりますので、当協会までお気軽にご相談ください。

Ⅲ.創業計画の立て方

1.創業計画書のアウトライン

創業計画書は、思い描いた事業をいかにして実現していくかを表したものです。金融機関や事業の協力者への説明の際に必要となります。また、事業が本当に実現可能なかを自分自身で確認するためにも創業計画書の作成は必要です。

下のアウトラインに沿って、創業計画を立ててみましょう。

※本冊子では「川崎市創業支援資金等（企業診断）申込書」を参考に事業計画書例を作成します。



2.全体構想

■創業動機、事業の目的、将来的なビジョン

どのような目的で何をやりたいかをはっきりさせます。事業に対する考え方や熱意、将来的な事業展開を書き出します。

事業開始の動機や市場規模、競合他社(者)の動向をまとめて、下記のように整理していきましょう。事業戦略(販売計画や仕入計画)については、次ページ以降で説明します。

創業動機・目的	<ul style="list-style-type: none"> ・昔から、美容師になって自分の店を持ちたいという夢があった。 ・〇年勤務し、技術や経営ノウハウを身に付けることができた。 ・前勤務先で指名数No. 1を獲得し、固定客がついてきた。 ・川崎駅から徒歩〇分、大型商業施設が近隣に位置する物件が見つかった。
事業方針	美容にこだわりのある30代～50代の女性に、お客様にあったヘアスタイルとヘアケアサービスを、「癒し」のある空間・「おもてなし」を通じて提供する。
開業までのスケジュール	平成31年1月中旬 美容器具など発注 平成31年3月上旬 保健所へ届出 平成31年4月上旬 プレオープン 平成31年4月中旬 オープン
セールスポイント	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客1人ひとりのカルテを作成。接客中の対話を大事にして、お客様にあったヘアスタイルとヘアケアサービスを提案する。 ・〇〇の特約店として、94%自然由来成分配合の〇〇薬剤の使用が認められており、高品質なヘアケアサービスを実施する。 ・ジャスミンティーの無料サービス、無料ヘッドマッサージなど、お客様に最高の「癒し」を提供する。
立地環境	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗所在地である川崎区は人口増加傾向。 ・東海道本線「川崎駅」から徒歩〇分である。 ・商圏内潜在需要額は〇億円規模で、一定の市場規模がある。
市場・競合他社などの状況	<ul style="list-style-type: none"> ・川崎駅周辺には競合店〇店舗、うち当店とターゲット客層や提供サービス等が似ている店舗は〇店舗。 ・大型商業施設が近隣に位置する物件のため、人通りが多く、新規客が獲得しやすい。
販売方針・販売戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・前勤務先の固定客約150人を中心に、口コミなどで新規顧客の獲得を目指す。 ・LINE@を活用したタイムリーな情報提供や予約システムの活用によって、リピート率向上に繋げる。 ・SNS (Facebookやinstagram) を活用したヘアスタイル情報の提供によって集客を図る。
経営上の課題と対策	<ul style="list-style-type: none"> ・今後の事業拡大に向けた人材育成・確保。 ・〇〇特約店が増加した場合、顧客流出が予想されるため、〇〇薬剤以外での差別化対象となる商品や自社独自サービスの導入・開発を検討する。 ・髪を切る頻度の高い男性客を獲得するため、男性客でも入りやすいような店舗づくりを心掛ける。 ・川崎市人口動態では、20代は転入超となっているものの、主要ターゲット層である30代後半～40代前半は転出超となっており、長期的な視点で見ると、ターゲット層を拡大していく必要がある。特に川崎区は東京都〇×区からの転入数が多いため、〇×区に対してエリアを絞ったポスティングなど販促活動を展開する。
将来展望(事業展開)	<ul style="list-style-type: none"> ・1店舗目が軌道に乗ってくると予想される5年目で、2店舗目のオープンを計画。 ・将来的には、従業員独立制度をつくり、社内独立ができる体制を整える。

(川崎市創業支援資金等 融資調査書 No.5 抜粋)

3.販売計画

販売計画は経営戦略の重要な項目です。綿密な検討を必要とします。主な検討項目は次のとおりです。各項目は互いに関連しているので十分に検討しましょう。

だれが	必要な売上高を確保するためには、従業員を必要とするのか、家族のみでよいか検討します。
だれに	どのような顧客層をターゲットにするのか明確にします。顧客層をどこにしぼりこむかによって、客単価や商品の品ぞろえが違ってきます。
どのように	対面販売にするのか、セルフサービスにするのか、通信販売にするのかなど、どのような販売方法をとるのか検討します。
どこで	業種や顧客層にマッチした立地を選びます。また、立地条件に合った取扱商品、販売条件などについても検討します。
販売条件は	現金なのか、掛売りなのかなど、どのような条件で販売するのか検討します。
時間は	営業時間をどうするのか検討します。

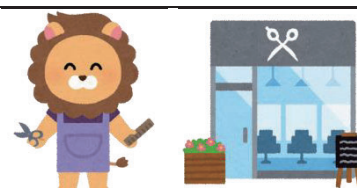
※製造業など販売先が特定されている場合は次の点についても考えておきましょう。

- ・相手が信用のおける企業や事業主かどうか
- ・継続した受注の確保が可能かどうか、自分の技術力にあっているか
- ・掛売りの場合は、回収条件がどうなっているか

4.仕入計画

仕入は、販売や利益に影響する大切な項目です。次の項目について検討しましょう。

何を	売れ筋商品や販売戦略に沿った商品の確保が可能か検討します。
どこから	必要な時期に、必要な商品を、安定して供給してくれる仕入先の確保が必要です。
仕入条件は	現金なのか、買掛は可能か、支払条件はどうなっているのか確認します。
計画的に	過剰在庫は資金繰りを圧迫します。計画的な仕入が大切です。



5. 資金計画

創業にあたっては、資金がいくら必要で、どう調達するかを検討しなければなりません。これを資金計画といいます。創業に必要なすべての資金と、その調達方法についてまとめてみましょう。

～創業する際に必要な資金とは？～

事業資金は、大きく「運転資金」と「設備資金」に分けられます。

運転資金とは、仕入先への現金での支払いや、買掛金、支払手形の決済、経費の支払い（人件費や家賃など）のように事業を行っていく上で支出する資金のことを指します。

設備資金とは、機械などの購入や店舗の内装工事などに必要な資金のことを指します。

【運転資金】

運転資金計画には、漠然とした金額を記入するのではなく、内訳を具体的に記入し、積み上げ計算をしてみましょう（一般的に3～4か月分が対象）。

	項目	積算内訳（3か月分）	今回借入金 (千円)	自己資金 充当額(千円)	他借入金 充当額(千円)
運転資金	商品仕入資金	資材・販売用美容用品等160千円	0	480	0
	人件費	従業員給与250千円/月×1名	0	750	0
	地代家賃・水道光熱費・諸費	家賃120千円/月＋水道光熱費30千円/月＋諸費110千円/月	0	780	0
	広告宣伝費(開業)	開業に伴う広告宣伝費300千円＋ 広告宣伝費30千円/月	0	390	0
	計		-	2,400	-

(川崎市創業支援資金等 融資調査書 No.3 抜粋)

【設備資金】

店舗・工場を購入する場合は取得資金、賃貸の場合は保証金、敷金等を記入しましょう。また、機械器具や什器・備品等、店舗・工場等の改装資金も記入しましょう。

(設備資金は、見積書が必要となります)

	項目	積算内訳	今回借入金 (千円)	自己資金 充当額(千円)	他借入金 充当額(千円)
設備資金	入居保証金	保証金1,000千円	0	1,000	
	店舗改装工事費	別添業者見積参照	5,500	0	
	機械設備及び備品	セット椅子(100千円×4台)、 シャンプー台(200千円×2台)、 什器備品類(レジ他)300千円	800	300	
	計		6,300	1,300	-

(川崎市創業支援資金等 融資調査書 No.3 抜粋)

上記のように必要な資金に不足がある場合は、次に資金調達方法を検討しましょう。

【資金調達計画】

必要な金額が分かったところで、次にどのように調達するか考えます。

＜ 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
	○△銀行 ×□支店	普通	2,400 千円		千円
	○×信用金庫 △□支店	普通	1,300 千円	その他（具体的に）	千円
			千円	（ ）	
		千円	※法人代表者の親族等からの借入は本欄に記入		
自 己 資 金 合 計				3,700 千円	
借入金等	借 入 先	融資利率	毎月返済額	借 入 額	借入期間
	今回借入先 ○×信用金庫 △□支店	1.60 %	53 千円	6,300 千円	2020/5 ~ 2030/5
	他借入先	%	千円	千円	~
	他借入先	%	千円	千円	~
	借 入 金 等 合 計				6,300 千円
調 達 資 金 合 計 （総事業資金）				10,000 千円	

（川崎市創業支援資金等 融資調査書 No.3 抜粋）

【自己資金】

創業のために支出できる自分自身の手持ち資金はいくらありますか。生活費とは切り離して、事業に使うことのできる資金を算出してみましょう。また、兄弟や親族等から支援を受ける予定があれば記入してください。

【借入金】

金融機関からの借入予定額を記入してみましょう。融資利率や毎月返済額を書き出し、返済負担額が過大でないか検討してみましょう。

資金計画	総事業資金	10,000 千円
	今回借入金額	6,300 千円
	自己資金充当額	3,700 千円
	他借入金充当額	- 千円
	〔 総借入金に対する自己資金の割合〔自己資金÷総借入金額の合計〕 〕 <input type="checkbox"/> 1/3未満 <input type="checkbox"/> 1/3以上1/2未満 <input checked="" type="checkbox"/> 1/2以上	

（川崎市創業支援資金等 融資調査書 No.3 抜粋）

今回は1000万円の資金調達という試算で、計画を立ててみました。新たに事業を始めようとする場合、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。

6.売上予測

売上予測は、業種の特徴を考え、最も適した方法を選びましょう。

また、検討に際しては、業界平均に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。下図は、売上予測算出の例です。

1 パン屋・ケーキショップなどの小売業

客単価 × 1日の来客数 × 月間営業日数

例) ケーキショップ

客単価 1,200 円 × 来店客数 40 人 × 月間営業日数 25 日
 =月間予想売上高 120 万円

2 飲食業、理美容業などのサービス業

客単価 × 設備単位数（座席数等） × 1日の回転数 × 月間営業日数

例) 美容室

客単価 4,000 円 × 座席数 6 台 × 回転数 5 回 × 月間営業日数 25 日
 =月間予想売上高 300 万円

3 自動車販売業、化粧品販売業など

従業員 1 人あたりの月間売上高 × 従業員数

例) 中古自動車販売

従業員 1 人あたりの月間売上高 250 万円 × 従業員数 4 人
 =月間予想売上高 1,000 万円

4 設備の生産能力が把握できる業種（部品加工業、印刷業など）

加工賃単価 × 1台1日あたりの生産能力 × 稼働率（稼働時間α時間/24時間） × 設備台数 × 月間営業日数

例) 金属プレス加工（稼働時間が6時間の場合）

加工賃単価 80 円 × 1台1日あたりの生産能力 500 個 × 稼働率 0.25
 （稼働時間 6 時間/24 時間） × 設備台数 10 台 × 月間営業日数 25 日
 =月間予想売上高 250 万円

7.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、どれくらいの利益ができるのか」といった点が、気にかかるところでしょう。創業後の収支の見込みを把握するために、収支計画を立てます。

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。

単位（千円）

項目	1年目	2年目	3年目	4年目
1. 売上	13,728	16,474	19,768	23,722
2. 売上原価	1,920	2,306	2,768	3,321
仕入費	1,920	2,306	2,768	3,321
材料費	-	-	-	-
外注費	-	-	-	-
3. 売上総利益（1-2）	11,808	14,168	17,000	20,401
4. 販売費及び一般管理費	11,480	11,312	11,470	14,084
店主・代表者報酬	3,600	3,600	3,600	3,600
給料手当等	3,000	3,000	3,000	5,400
〔代表者以外の係員に対する報酬 従業員等の人件費等〕	-	-	-	-
社会保険料（労災・雇用・健康・年金）	30	30	30	54
家賃・駐車場代	1,440	1,440	1,440	1,440
旅費交通費	-	-	-	-
通信費（電話・郵送料等）	300	360	432	518
光熱水費	360	432	518	622
広告宣伝料	660	360	360	360
減価償却費	770	770	770	770
その他経費	1,320	1,320	1,320	1,320
5. 営業利益（3-4）	328	2,856	5,530	6,317
6. 営業外費用	107	98	88	79
営業外費用（支払利息以外）	-	-	-	-
支払利息（保証料を含む）	107	98	88	79
7. 経常利益（5-6）	221	2,758	5,442	6,238

(川崎市創業支援資金等 融資調査書 No.4 抜粋)

～算出根拠1年目（例）～

◆売上高

客単価 5,500 円 × 座席数 4 台 × 回転数 2 回 × 月間営業日数 26 日
× 12 か月 = 1,372 万円

◆売上原価

売上高の 14% 程度と見込む。

1,372 万円 × 14% = 192 万円

（参考：日本政策金融公庫 小業種 美容業 売上原価率平均 14.1%）

◆販売管理費

人件費（店主）

月 30 万円 × 1 人 × 12 カ月 = 360 万円

人件費（従業員）

月 25 万円 × 1 人 × 12 カ月 = 300 万円

※本ケースでは、計画4年目で従業員1人の増員を予定しています。

※利益が出ない場合は、原因が何か、どこにあるのか、計画を再検討します。

例) 売上が少ない、売上原価が高い、人件費が高い、借入負担が大きい、など



8.返済計画

利益の中から借入金の返済が行われます。しかし、税金を支払ったり、個人の場合は生活費なども必要なので、利益のすべてを返済に充てることはできません。次表をもとに、無理のない返済が可能か、生活のめどがつか十分に検討してください。

項目	内容・留意点等
売上高	売上予測高を計上します。
売上原価	原価は一般的には「売上高 × 原価率」で求めます。 原価率は業種や商品などによって異なりますが、業界平均値をもとに考えている販売戦略などを加味し、原価を求めてください。
販売費及び一般管理費 (営業経費)	営業経費には、固定費（毎月決まった額の支払いが必要なもの）と変動費（売上高などに応じて金額が変わるもの）とがあります。
営業利益	売上高 - (売上原価 + 営業経費) で算出します。
営業外収入	受取利息、賃貸料収入など営業以外の収入です。
営業外費用	支払利息など営業以外の費用です。
経常利益	営業利益 + 営業外収入 - 営業外費用 で算出します。
特別利益	固定資産売却益など特別な利益です。
特別損失	固定資産売却損など特別な損失です。
税引前利益	経常利益 + 特別利益 - 特別損失 で算出します。
法人税等充当額	税引前利益の50%が目安額です（法人の場合のみ）。
当期利益	税引前利益 - 法人税等充当額で算出

◆ワンポイント！！ ～返済財源～

返済財源は、一般的に「**当期利益 + 減価償却費**」により算出します。

収支見込 = 返済財源 - 借入金返済元金（個人の場合は家計費を差し引く）



◆補足 ～減価償却費～

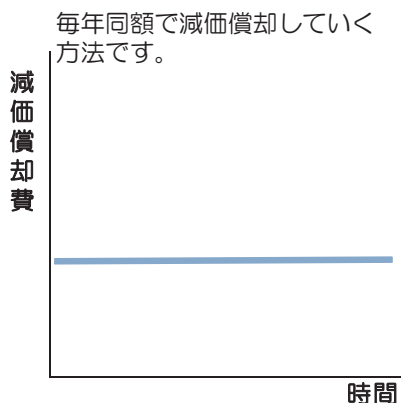
機械などは使用や時間の経過とともに経済的価値が低下します。

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。

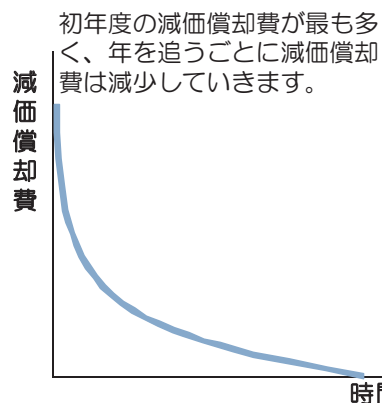
減価償却が必要な主な固定資産は、建物、機械装置、車両運搬具、工具・器具・備品などです。

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



定率法



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方が初期の費用負担は少なくなります。

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、税理士や所轄の税務署にお問い合わせください。

なお、本ケースで定額法を採用した場合、減価償却費を計算すると、下記のとおりとなります。

単位（千円）

	金額	耐用年数	償却方法	減価償却費
店舗改装工事費	5,500	10年	定額法	550
工具器具備品	1,100	5年	定額法	220

IV.創業の基礎知識

1.事業形態

事業形態を個人とするのか法人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。

下表を参考にどちらにするか検討しましょう。

表1【個人と法人の特徴について】

項目	個人	法人
開業手続きと費用	比較的簡単で費用もあまりかからない。	会社設立登記手続きに手間と費用がかかる。
事業内容	原則として、どんな事業でもよく、変更は自由である。	事業内容は定款に記載し、その変更には定款の変更登記手続きが必要である。
社会的信用	一般的に、法人に比べてやや劣る。	一般的に、信用力に優れ、大きな取引や従業員の募集などの面では有利である。
経理事務	会計帳簿や決算書類の作成が簡易である。	会計帳簿や決算書類の作成が複雑である。
事業に対する責任	(無限責任) 事業の成果はすべて個人のものとなるが、事業に万が一のことがあると、個人の全財産をもって弁済しなければならない。	(有限責任) 会社と個人の財産は区別されており、会社を整理するときには、出資分を限度に責任を負う。ただし、代表者等は取引に際し、連帯保証をするケースが多く、この場合は保証責任を負うことになる。
社会保険	事業主は政府管掌の健康保険にも厚生年金にも加入できない。国民健康保険、国民年金に加入することになる。	役員も会社が加入すれば、政府管掌の健康保険にも厚生年金にも加入できる。
事業主の報酬	事業利益が事業主の報酬となる。	経営者の給与は、役員給与として経費になる。

2. 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。

表2【個人事業主の場合】

対象	届出の名称	届出先	提出期限
個人事業主	個人事業の開業等届出書	税務署	開業の日から1ヶ月以内
	個人事業開始等申告書	都道府県税事務所 (市町村役場)	開業後すみやかに (各都道府県等で定める日があります。)
	所得税の棚卸資産の評価方法の届出書	税務署	確定申告書の提出期限まで (届がない場合は、最終仕入原価法となります)
	所得税の減価償却資産の償却方法の届出書		確定申告書の提出期限まで (届がない場合は、定額法となります)
	給与支払事務所等の開設届出書		事業所等を開設した日から1ヶ月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書兼納期の特例適用者に係る納期限の特例に関する届出書		随時 (常時雇用する人数が10人未満の事業者に限ります。)
	●青色申告を希望する場合		所得税の青色申告承認申請書
●青色専従者給与を支払う場合	青色事業専従者給与に関する届出書		

表3【法人の場合】

対象	届出の名称	届出先	提出期限
法人	法人設立届出書	税務署	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)
	事業開始等申告書 (法人設立・設置届出書)	都道府県税事務所 (市町村役場)	設立後すみやかに (各都道府県等で定める日があります)
	棚卸資産の評価方法の届出書	税務署	確定申告書の提出期限まで (届がない場合は、最終仕入原価法となります)
	減価償却資産の償却方法の届出書		確定申告書の提出期限まで (届がない場合は、建物を除き定率法となります)
	給与支払事務所等の開設届出書		事業所等を開設した日から1ヶ月以内
	源泉所得税の納期の特例の承認に関する申請書兼納期の特例適用者に係る納期限の特例に関する届出書		随時 (常時雇用する人数が10人未満の法人に限ります)
●青色申告を希望する場合	青色申告承認申請書	設立3ヶ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	

表4【社会保険関係の届出書類】

届出先	種 類	提出期限・留意点等
社会保険事務所	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国民年金第3号被保険者の検出	適用事業者となった場合にすみやかに ・法人事業所は強制加入 ・個人事業の場合（注1） 従業員5人以上は強制加入 （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
公共職業安定所	雇用保険 ①適用事業所設置届 ②被保険者資格取得届	①は設置日後10日以内 ②は雇用した翌月の10日まで ※個人・法人とも従業員を雇用するとき適用事業所となる
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	①は保険関係成立日後10日以内 ②は事業所設置後すみやかに ・適用事業所は雇用保険と同じ ・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
都道府県労働局	労働保険概算保険料申告書	保険関係成立日後50日以内に申告納付

注) 個人の事業主は、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。

※ 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。

※ 各都道府県税事務所、各市区町村役場によって、届出の名称や手続きが若干異なりますので、詳細はご確認ください。



3.許認可手続き

業種によっては、法令により許可、認可、登録、免許、指定、届出及び認証を必要とする事業があります。そのため、あなたが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調べる必要があります。下表は、当協会が主に確認させていただいている許認可等を一覧にしましたので、参考にしてください。

許認可等が必要かどうかわからない場合は、各関係窓口にご相談ください。

業種	許認可権者	種類	業種	許認可権者	種類
食料品製造業	知事 (保健所長)	許可	有料職業紹介事業	厚生労働大臣	許可
食料品販売業			病院、診療所、助産所	知事(市長)	許可
飲食店・喫茶店			宅地建物取引業	国土交通大臣 (知事)	免許
建設業	国土交通大臣 (知事)	許可	酒類製造業	税務署長	免許
※許可を受けることを要しない『軽微な工事』 ① 工事1件の請負金額が建築一式工事にあっては1,500万円に満たない工事、又は延べ総面積150㎡に満たない木造住宅工事。 ② 工事1件の請負金額が建築一式工事以外の建設工事にあっては500万円に満たない工事。			酒母・もろみ製造業		免許
一般旅客自動車運送事業	国土交通大臣 (地方運輸局長)	許可	酒類販売業		免許
一般貸切旅客自動車運送事業		許可	第一種高圧ガス製造業	知事	許可
特定旅客自動車運送事業		許可	液化石油ガス販売業	経済産業大臣 (地方経済産業局長) (知事)	登録
自家用有償旅客運送事業		登録	労働者派遣事業	厚生労働大臣	許可
一般貨物自動車運送事業		許可	家畜飼	知事	免許
特定貨物自動車運送事業		許可	浄化槽清掃業	市町村長	許可
旅館業		知事(市長)	許可	興行場	知事(市長)
住宅宿泊事業	届出		浴場業	許可	
住宅宿泊管理業	国土交通大臣	登録	測量業	国土交通大臣	登録
住宅宿泊仲介業	観光庁長官	登録	砂利採取業	知事	登録
古物営業	公安委員会	許可	採石業		登録
薬局	知事(市長)	許可	建築士事務所		登録
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	厚生労働大臣 (知事)	許可	電気工事業	経済産業大臣 (地方経済産業局長) (知事)	登録
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	① 建設業許可を取得している場合は、不要。 ② 工事1件の請負金額500万円未満で、建設業許可不要の場合は登録。 ③ 家庭用電機機械器具の販売に付随して行う軽微な工事は登録不要。		
医療機器・体外診断用医薬品製造販売業		許可	自動車特定整備事業	地方運輸局長	認証
医療機器・体外診断用医薬品製造業	厚生労働大臣	登録	揮発油販売業	経済産業大臣 (地方経済産業局長)	登録
再生医療等製品製造販売業	厚生労働大臣 (知事)	許可	揮発油特定加工業		登録
再生医療等製品製造業	厚生労働大臣	許可	軽油特定加工業		登録
医薬品販売業	知事(市長)	許可	キャバレー、待合、料理店、カフェ等 (風営法第2条第1項1号)	公安委員会	許可
高度管理医療機器・特定保守管理医療機器販売業・賃貸業		許可	低照度のバー、喫茶店 (風営法第2条第1項2号)		
医療機器修理業	厚生労働大臣 (知事)	許可	区画席のバー、喫茶店 (風営法第2条第1項3号)		
再生医療等製品販売業	知事	許可	まあじゃん屋、ぱちんこ屋(パチンコ・パチスロ) (風営法第2条第1項4号)		
一般廃棄物処理業	市町村長	許可	ゲームセンター、スロットマシン等 (風営法第2条第1項5号)		
産業廃棄物処理業	知事	許可			
特別管理産業廃棄物処理業		許可			

4.税金等

事業に関する税金には様々な種類があります。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や税理士等にお問い合わせください。

表5【個人事業にかかる税金】

	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都道府県民税 ②市町村民税	次の2つからなっています。 ①均等額でかかる均等割 ②前年の所得に応じてかかる所得割	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。
	個人事業税	所得金額に応じてかかります。	

表6【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。	原則として、決算日の翌日から2ヶ月以内本店所在地の税務署に申告（確定申告）します。
地方税	法人住民税 ①都道府県民税 ②市町村民税	次の2つからなっています。 ①会社の区分（事業規模）に応じてかかる均等割 ②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。事業所等のある都道府県及び市町村に申告します。
	法人事業税	所得金額に応じてかかります。	
その他	地方法人特別税 （国税）	地方事業税の一部を分離し、国が「地方法人特別税」として徴収し、再度都道府県に再分配します。	

注) この他にも、事業所得に対して課税される税金ではありませんが、消費税・印紙税・固定資産税などがかかります。

5. 資金繰り

資金繰りとは現金の出入（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。帳簿上儲かっている、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。

資金繰りが苦しくなる原因は主に次の点にあります。

◆	売上が増加しても、受取手形の回収条件となったり、買掛金の支払期間が短い等、回収と支払いのバランスが崩れている。
◆	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回したことにより運転資金が減少した。

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。

項目	月別	年		年		年	
		予算	実績	予算	実績	予算	実績
前月繰越	A	0	0	0	0	0	0
収入	現金売上	0	0	0	0	0	0
	売掛金回収	0	0	0	0	0	0
	受取手形入金・割引	0	0	0	0	0	0
	借入金	0	0	0	0	0	0
	雑収入等	0	0	0	0	0	0
収入合計	B	0	0	0	0	0	0
支出	現金仕入	0	0	0	0	0	0
	買掛金支払	0	0	0	0	0	0
	支払手形決済	0	0	0	0	0	0
	給料・諸経費・その他支払	0	0	0	0	0	0
	借入金返済	0	0	0	0	0	0
生活費（個人事業の場合）	0	0	0	0	0	0	
支出合計	C	0	0	0	0	0	0
翌月繰越高	A+B-C	0	0	0	0	0	0

翌月繰越高がマイナスにならないように資金繰り計画を立てる必要があります！



V.創業計画書記入例

創業計画書は、様々な様式があります。本冊子では創業計画書の一例として、川崎市創業支援資金を申込する際に提出する創業計画書の記入例を掲載しています。

第12号様式

川崎市創業支援資金等(企業診断)申込書

令和 2 年 4 月 1 日

(あて先) 川崎市長
取扱金融機関

神奈川県川崎市川崎区日進町1-66

申込者住所
(所在地) _____

ふりがな かわさき はなこ

氏 名 川崎 花子 実印
(名称及び代表者)

生 年 月 日 平成 3 年 11 月 30 日生 28 歳

電 話 044 (×××) ××××

携 帯 電 話 090 (×××) ××××

川崎市創業支援資金等について、関係書類を添えて申込みをいたします。

区 分	資 金 <input type="checkbox"/> 該当欄にチェック	
創 業 支 援 資 金	<input checked="" type="checkbox"/> アーリーステージ対応資金 <input type="checkbox"/> 女性・若者・シニア起業家支援資金	
	<input type="checkbox"/> 新製品開発・新分野進出支援資金	
	<input type="checkbox"/> 財団オーディション推薦対象者 <input type="checkbox"/> 財団マネージャー等推薦対象者	
	<input type="checkbox"/> 川崎市補助金(新技術・産学・福祉製品)交付決定者	
創業以外の融資制度	<input type="checkbox"/> 振興資金(転業)	
融資希望金額	<u>630</u> 万円	
	融資期間 <u>10</u> 年 <u> </u> 月(うち据置 <u> </u> 月) 返済方法 <u>割賦</u> ・ 一時払	
資金使途	運転資金 <u>0</u> 万円 (資金使途の概略) _____ 設備資金 <u>630</u> 万円 (必要時期) 令和 <u>2</u> 年 <u>5</u> 月 上 旬頃	
営 業 内 容	業種 <u>美容</u> 業 営業年数 <u>0</u> 年	
	許認可: _____ (取得中 <u>申請中</u>) 根拠法: <u>美容師法</u> 資本金 _____ 万円	
連帯保証人	氏 名 _____ 氏 名 _____ 住 所 _____ 住 所 _____	
事業資金の 既往借入歴	_____ 万円(残債 _____ 万円) (うち信用保証協会分) _____ 万円(残債 _____ 万円)	
取扱金融機関 確認欄	本申込書内容及び次の事項について確認しました。	
	金融機関及び支店名 <input checked="" type="checkbox"/> 信用金庫 <input type="checkbox"/> 支店 印	
	担当者名 <u>川崎</u> 電話番号 <u>044 - ××× - ××××</u>	
	利用制度	<input type="checkbox"/> アーリーステージ対応資金 <input type="checkbox"/> アーリーステージ対応資金 <input type="checkbox"/> 新製品・新分野 <input type="checkbox"/> 振興資金(転業) <input checked="" type="checkbox"/> 女性・若者・シニア起業家支援資金
	保証制度	一般保証 <input checked="" type="checkbox"/> 創業関連保証 <input type="checkbox"/> 創業等関連保証(要自己資金)
責任共有	対象 (<input type="checkbox"/> 部分保証 <input type="checkbox"/> 負担金) 対象外	
自己資金	_____ 万円 <u>370</u> 万円	

※記載内容、諸要件等確認の上、事業計画の内容を適当と認めた場合に、該当する□にチェックを入れ、担当者印を押印してください。

第13号様式

川崎市創業支援資金等（企業診断）申込書（附票）

申込者の状況 <small>注） 申込者が法人の場合、資格・特技・学歴、職歴は、法人の代表者について記載してください。売上・収入等、資産状況、負債状況、預金額・金融機関取引状況は、法人名義の分について記載してください。</small>	屋号・商号 <u>hair style Kawasaki</u> 事業内容 <u>美容業</u>
	H P <u>http://hairstyle.kawasaki.jp</u>
	メールアドレス <u>hairstyle.kawasaki@kkk.ne.jp</u>
	資格・特技・学歴等（融資対象事業を行う上で活用できる事項がありましたら記載してください。）
	最終学歴 <u>○×専門学校 美容科</u> （平 24 <u>年卒</u> 中退）
	職 歴 （平 24 年～平 29 年） <u>hair make</u> <u>○×</u> <u>川崎店</u> （平 29 年～平 31 年） <u>hair make</u> <u>○×</u> <u>武蔵小杉店 店長</u> （ 年～平 年） （ 年～平 年）
	売上・収入 今年 <u>5,000</u> 千円 前年 <u>4,500</u> 千円 （法人の場合）前年度経常利益 _____ 千円
	資産状況（土地・家屋・その他） _____ <u>0</u> 千円
	負債状況 _____ <u>0</u> 千円
	預金額・金融機関取引状況 <u>○△</u> 銀行 <u>2,400</u> 千円 _____ 銀行 _____ 千円 <u>○×信用</u> 金庫 <u>1,300</u> 千円 _____ 銀行 _____ 千円

連帯保証人の状況 <small>注） 申込者が法人の場合、連帯保証人は原則として法人の代表権のある方になっていただきます。</small>	<small>ふりがな</small> 氏 名 _____ 生年月日 _____ 年 月 日 歳
	住 所 _____ 電話番号 _____
	職業・役職 _____ 家族数 _____ 人
	資産状況 _____ 千円 年 収 _____ 千円 <small>（土地・家屋・その他）</small>
	負債状況 _____ 千円

創業準備の着手状況[下記の該当事項に○印を付けてください]

- ア 設備機械器具等を発注済である
- イ 土地・店舗を取得するための頭金等を支払済みである
- ウ 土地・店舗を貸借するための権利金・敷金を支払済みである
- 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（具体的に記入してください） _____

第14号様式

川崎市創業支援資金等 融資調査書 No.1

主たる事業所	川崎 区○○町××1-1 △△ビル1F		
	賃貸・所有	面積 _____ m ²	(間口 _____ m ・ 奥行 _____ m)
	立地条件	用途地域	
従たる事業所	_____ 区		
	賃貸・所有	面積 _____ m ²	(間口 _____ m ・ 奥行 _____ m)
	立地条件	用途地域	

開業日(設立日) 平成 令和 2 年 5 月 1 日 開業(設立) 開業(設立) 予定

事業形態 個人・株式会社・合名会社・合資会社・合同会社・その他()

事業従事者 2 人
(内訳) 役員 1 人、家族従業員 0 人、雇用従業員 1 人、アルバイト・パート 0 人

営業時間等 10 時間 10 時 00 分 ~ 20 時 00 分
定休日 月 4 回 (火 曜日) ※不定期休み

開業に必要な知識、技術、資格、ノウハウの習得
平成○年に美容師免許取得、市内の美容室に○年勤務。店長として△年店舗運営を経験。

出資者・出資額(会社設立の場合)

事業協力者の住所・氏名・勤務先等
父親(美容室経営者): 相談者

売 上 1か月の売上(業種・業態により記載方法を選択の上、記載してください。)

(記載方法1)
平均客数 8 人 / 日 × 平均客単価 5,500 円 × 月営業日数 26 日 = 1,144,000 円

(記載方法2)
_____ 円 / 件・人・契約・日あたり × _____ 件・人・契約・日 = _____ 円
_____ 円 / 件・人・契約・日あたり × _____ 件・人・契約・日 = _____ 円
_____ 円 / 件・人・契約・日あたり × _____ 件・人・契約・日 = _____ 円
合計 _____ 円

(1) 売上
現金 100 % 掛 売 _____ % (回収期間 _____ 日)
手形 _____ % (入金サイト _____ 日)

(2) 支払
現金 100 % 掛 買 _____ % (支払期間 _____ 日)
手形 _____ % (支払サイト _____ 日)

売上高(実績)	_____ 月	_____ 円	_____ 月	_____ 円
再利用する方で、当該資金利用に伴	_____ 月	_____ 円	_____ 月	_____ 円
	_____ 月	_____ 円	_____ 月	_____ 円

川崎市創業支援資金等 融資調査書 No. 2

売 上 構 成	製品・商品・サービス等内容	販売価格 (単 価)	原 価 (単 価)	売上構成比	粗利益率
	カット (シャンプー、ブロー込み)	4,500 円	630 円	50%	86%
	カラー (カット、シャンプー、ブロー込み)	8,000 円	1,120 円	40%	86%
	パーマ (カット、シャンプー、ブロー込み)	10,000 円	1,400 円	8%	86%
	ヘアケア商品販売 (シャンプー等)	1,500 円	1,050 円	2%	30%
		円	円		
		円	円		
		円	円		

主な 販売先 受注先	名称・販売ターゲット等	住所・地域・商圏	販売・受注予定額 (今後1年間分)	売上構成比
	一般顧客 (20代女性)	川崎区、幸区	2,745 千円	20%
	一般顧客 (30~50代女性)	川崎区、幸区 (※前勤務先の固定客含む)	9,610 千円	70%
	一般顧客 (その他)	川崎区、幸区	1,373 千円	10%
			千円	
			千円	
	合計 (今後1年間分)			13,728 千円

主な 仕入先 外注先	企業名・所在地	仕入品目・外注内容	仕入・外注予定額 (今後1年間分)	仕入比率
	(株)〇×ビューティー 神奈川県 川崎市 川崎区	美容材料	1,152 千円	60%
	(株)〇×商事 神奈川県 横浜市 戸塚区	美容材料	768 千円	40%
	県 市		千円	
	県 市		千円	
	県 市		千円	
	合計 (今後1年間分)			1,920 千円

川崎市創業支援資金等 融資調査書 No. 3

資金計画	総事業資金 (A～Fの合計)	10,000	千円
	今回借入金額 (A+B)	6,300	千円
	自己資金充当額 (C+D)	3,700	千円
	他借入金充当額 (E+F)	-	千円
	総借入金に対する自己資金の割合〔自己資金(C+D)÷総借入金額(A.B.E.F)の合計〕 <input type="checkbox"/> 1/3未満 <input type="checkbox"/> 1/3以上1/2未満 <input checked="" type="checkbox"/> 1/2以上		

資金 使 途	項目	積算内訳 (3 か月分)	今回借入金	自己資金	他借入金
			(千円)	充当額(千円)	充当額(千円)
運転資金 役員報酬は 融資の対象 外です。	商品仕入資金	資材・販売用美容用品等160千円	0	480	0
	人件費	従業員給与250千円/月×1名	0	750	0
	地代家賃・水道光熱 費・諸費	家賃120千円/月+水道光熱費 30千円/月+諸費110千円/月	0	780	0
	広告宣伝費(開業)	開業に伴う広告宣伝費300千円+ 広告宣伝費30千円/月	0	390	0
	計 (A・C・E)		A -	C 2,400	E -
設備資金 (要見積書) 工事費・保証 金・敷金を含 みます。法人 設立に要する 費用は融資の 対象外です。	項目	積算内訳	今回借入金	自己資金	他借入金
			(千円)	充当額(千円)	充当額(千円)
	入居保証金	保証金1,000千円	0	1,000	
	店舗改装工事費	別添業者見積参照	5,500	0	
	機械設備及び備品	セット椅子 (100千円×4台)、 シャンプー台 (200千円×2台)、 什器備品類 (レジ他) 300千円	800	300	
計 (B・D・F)		B 6,300	D 1,300	F -	
合 計		A+B 6,300	C+D 3,700	E+F -	

< 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	
○△銀行 ×□支店	普通	2,400	千円	その他 (具体的に) ()	千円	
						○×信用金庫 △□支店
			千円			
			千円			
自 己 資 金 合 計 (≥ C + D)				3,700 千円		
借 入 金 等	借 入 先	融資利率	毎月返済額	借 入 額	借入期間	
	今回借入先 ○×信用金庫 △□支店	1.60 %	53 千円	A+B 6,300 千円	2020/5 ~ 2030/5	
	他借入先	%	千円	千円	~	
	他借入先	%	千円	千円	~	

川崎市創業支援資金等 融資調査書 No. 4

新製品開発・新分野進出支援資金及び振興資金（転業）の場合は、全体・新事業・既存他事業の3枚を作成してください。

分社化の場合は、新法人・既存法人の2枚を作成してください。

< 損益計画 > 全体 新事業 既存他事業 新法人 既存法人

事業年度	4月～翌年3月				単位（千円）
	1年目	2年目	3年目	4年目	
1. 売上	13,728	16,474	19,768	23,722	
2. 売上原価	1,920	2,306	2,768	3,321	
仕入費	1,920	2,306	2,768	3,321	
材料費	-	-	-	-	
外注費	-	-	-	-	
3. 売上総利益（1-2）	11,808	14,168	17,000	20,401	
4. 販売費及び一般管理費	11,480	11,312	11,470	14,084	
店主・代表者報酬	3,600	3,600	3,600	3,600	
給料手当等	3,000	3,000	3,000	5,400	
（代表者以外の係員に対する報酬 従業員等の人件費等）	-	-	-	-	
	-	-	-	-	
社会保険料（労災・雇用・健康・年金）	30	30	30	54	
家賃・駐車場代	1,440	1,440	1,440	1,440	
旅費交通費	-	-	-	-	
通信費（電話・郵送料等）	300	360	432	518	
光熱水費	360	432	518	622	
広告宣伝料	660	360	360	360	
減価償却費	770	770	770	770	
その他経費	1,320	1,320	1,320	1,320	
5. 営業利益（3-4）	328	2,856	5,530	6,317	
6. 営業外費用	107	98	88	79	
営業外費用（支払利息以外）	-	-	-	-	
支払利息（保証料を含む）	107	98	88	79	
7. 経常利益（5-6）	221	2,758	5,442	6,238	

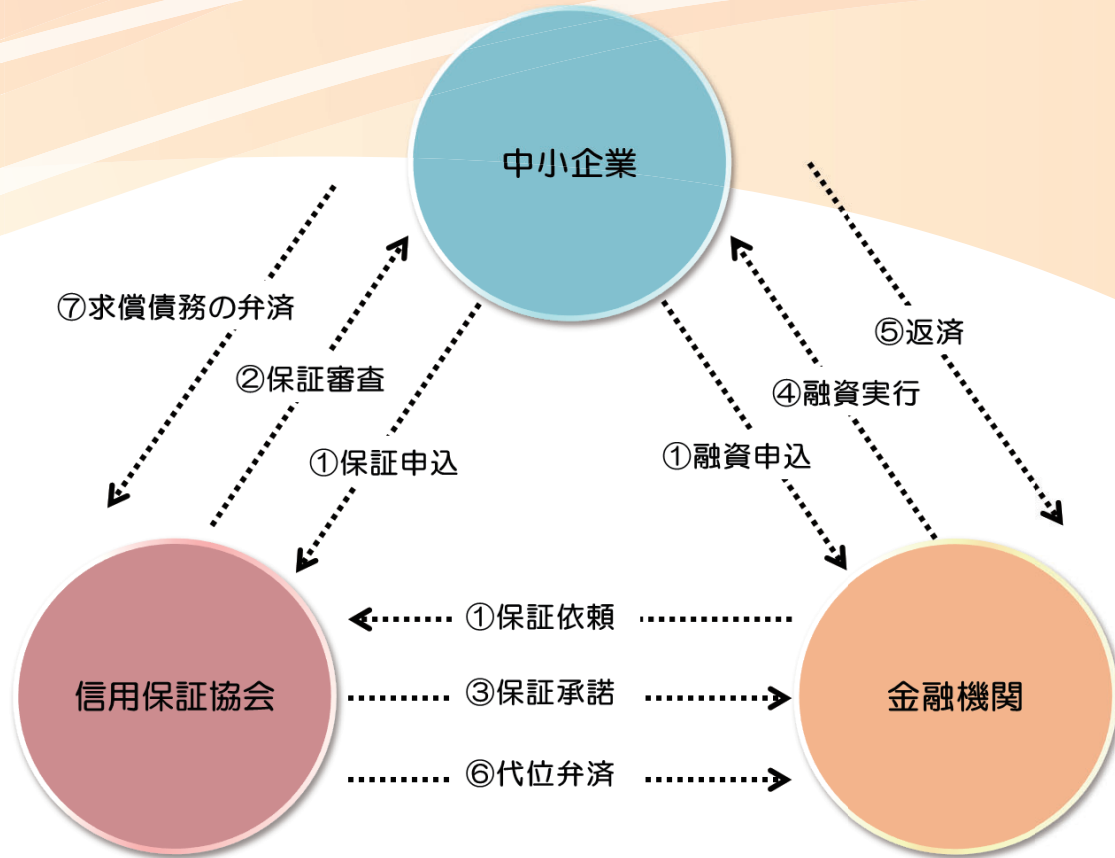
< 設備投資計画 >

単位（千円）

項目	1年目	2年目	3年目	4年目
店舗改装工事費	5,500	-	-	-
工具器具備品	1,100	-	-	1,000
合計	6,600	-	-	1,000

VI.川崎市信用保証協会のご案内

1.信用保証制度の仕組み



- ① 金融機関は保証付融資の申込みを受けた後、信用保証協会に信用保証の依頼を行い、同時に、中小企業者は金融機関を経由して信用保証協会へ保証申込みを行います。
- ② 事業内容、資金の妥当性、返済能力、将来性、人的信用力等を中心に審査を行います。
- ③ 保証審査の結果、保証承諾を決定したときは信用保証書を発行いたします。
- ④ 金融機関から融資が実行されます。この際、信用保証料をお支払いいただきます。
- 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 万が一、償還不能にいたる事由が生じた場合には、金融機関の請求に基づいて、信用保証協会は金融機関に弁済を行います。これを「代位弁済」といいます。
- ⑦ 代位弁済を行うことにより、金融機関の有していた債権は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。以後、信用保証協会に対し求償債務を弁済していただきます。

2.川崎市信用保証協会を利用するメリット

当協会を利用する主なメリットは、次の通りです。

メリット1 スムーズな資金調達

公的保証機関として、事業の将来性と経営手腕を適正に評価することで金融機関からの資金調達がサポートします。継続的にご利用いただくことで、いざという時の資金調達がよりスムーズになります。

メリット2 経営の安定・強化

金融相談窓口に加え、中小企業診断士等専門家による無料の経営診断や、経営改善計画策定支援を行っています。また、国の施策を活用し当協会員が地域金融機関と連携して訪問支援を行います。

メリット3 川崎市中小企業融資制度

低金利固定や信用保証料補助などの公的支援を活用した事業資金調達が図れます。

メリット4 各関係機関とのネットワーク

金融機関をはじめ、地方公共団体や中小企業支援機関とのネットワークを活かした連携が図れます。



3.創業支援メニュー

お客様の状況に応じた創業支援メニューをご用意しています。

メニュー1 相談窓口

創業前の一般的な相談、情報提供、助言等をお客様の事情に応じて行っています。また、川崎市男女共同参画センターと連携して、“起業家向け無料相談窓口”を設置しております。

メニュー2 創業セミナー

商工会議所等と連携して創業セミナーを行っています。創業計画の必要性や「個人事業」と「法人」の違いなどをテーマに創業いろはセミナーを開催しています。

メニュー3 創業資金の保証

公的な保証人がいることで、金融機関からスムーズに資金調達ができます。川崎市が実施する保証料補助・固定利率の融資制度をご利用いただけます。

メニュー4 創業後フォローアップ

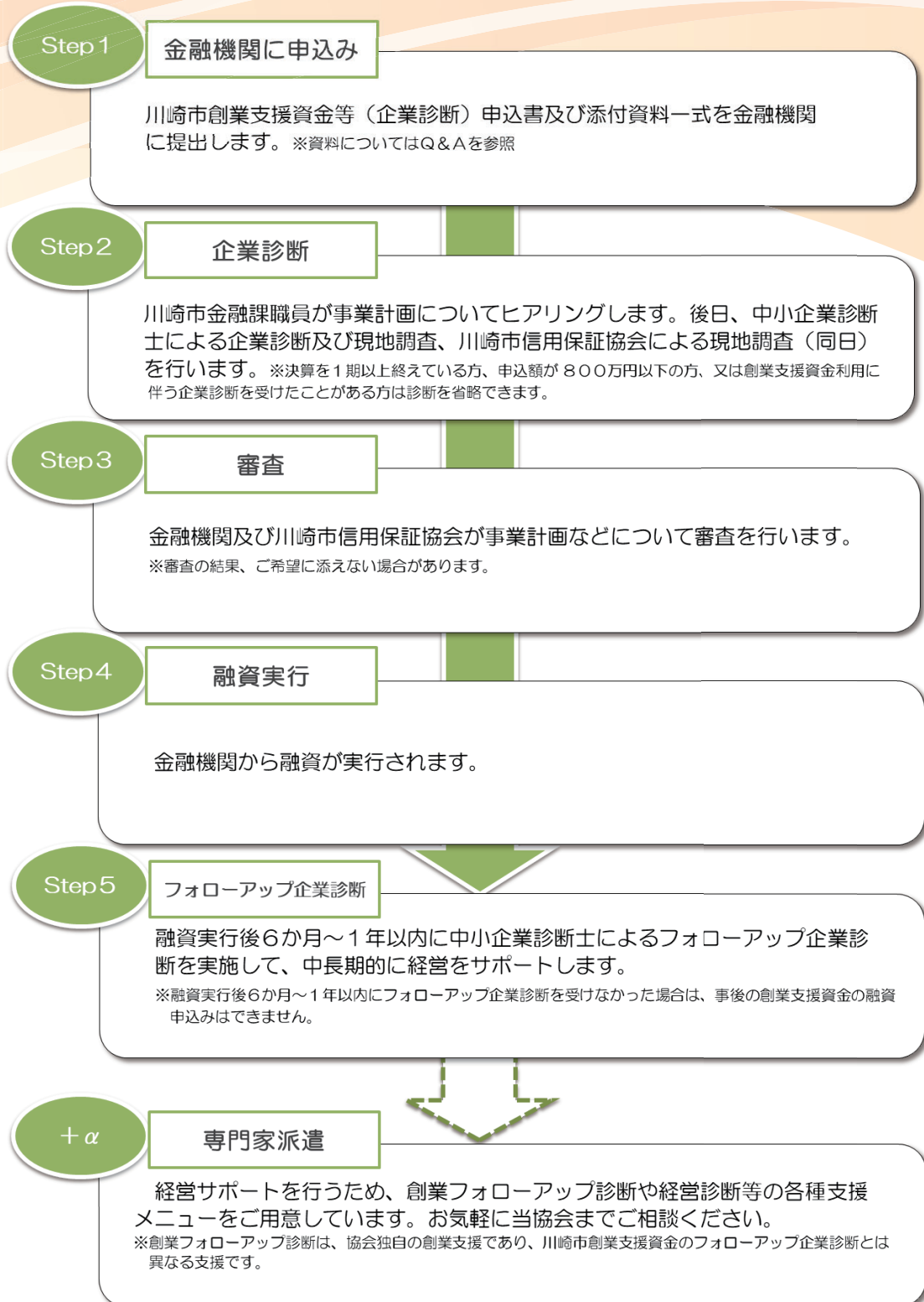
創業後もご相談をお受けしております。また、お客様の多様なニーズに応じた保証制度をご用意しています。

メニュー5 専門家派遣事業

企業の成長ステージに応じて、事業成長や経営改善に向けたサポートとして、無料で外部専門家を派遣しております。また、創業計画策定支援も実施しております。

4. 申込手続きの流れ（川崎市創業支援資金の場合）

川崎市創業支援資金ご利用の場合、手続きは次のとおりです。



Q&A

Q. 申し込みから融資までどれくらいかかるの？

A. 企業診断を行う場合、順調に進んでも1か月程度を要します。余裕を持った申し込みをお願いいたします。

Q. 申込書に必要な書類は？

A. 創業支援資金等（企業診断）申込書及び添付資料一式のご案内については、川崎市金融課窓口で配布の他、川崎市ホームページからダウンロードできます。
※申込書は、修正が容易で自動計算されるエクセル形式のご利用をお勧めします。

Q. 申込書はどう書けばいいの？

A. 記入の仕方は、「申込書記入の手引き」（川崎市アーリーステージ対応資金ホームページ内にPDFファイルで用意）をご参照ください。



川崎市 創業支援資金

検索

【参考資料】

- ・ 中小企業庁
- ・ 川崎市経済労働局金融課
- ・ 日本政策金融公庫
- ・ 日本政策金融公庫

「夢を実現する創業」

「申込書記入の手引」

「創業の手引き」

「2019年度新規開業実態調査」

調査時点：2019年7月

調査対象：日本政策金融公庫国民生活事業が、2018年4月から2018年9月にかけて融資した企業のうち、融資時点で開業後1年以内の企業8,260社

回収数：2,137社（回収率25.9%）

経営形態：個人企業63.5%、法人企業36.5%（開業時）

- ・ 日本政策金融公庫

「起業と起業意識に関する調査」

調査時点：2018年9月

調査対象：起業家（全国の18歳～69歳までの男女、事業経営経験有、事業継続中、自身で起業、2013年以降の起業）

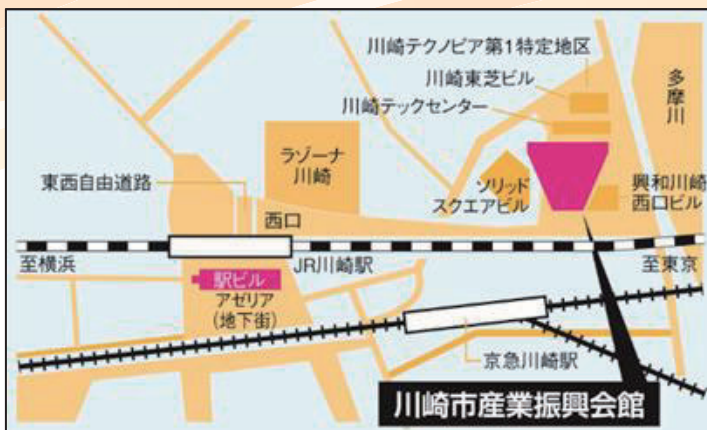
回答数：878名

■川崎市融資制度についての相談、問い合わせ

川崎市 経済労働局 産業振興部 金融課

〒212-0013 川崎市幸区堀川町 66-20 川崎市産業振興会館 5階

TEL:044(544)1846・1847 FAX:044(544)3263



川崎市 経済労働局 産業振興部 中小企業溝口事務所

〒213-0001 川崎市高津区溝口 1-6-10 てくのかわさき 3階

TEL:044(812)1112・1113 FAX:044(812)2075



■信用保証についての相談、問い合わせ

川崎市信用保証協会 本所 〒210-0024 川崎市川崎区日進町 1-66

企業支援部

企業支援課 TEL:044(211)0501 FAX:044(222)1993

創業支援、保証申込に関すること（川崎・幸・中原区）

経営支援推進支援課 TEL:044(211)0504 FAX:044(222)1993

経営支援に関すること（市内全区）



川崎市信用保証協会 北支所 〒213-0012 川崎市高津区坂戸 3-2-1

かながわサイエンスパーク西棟 407号

企業支援部

北支所企業支援課 TEL:044(850)0055 FAX:044(833)1313

創業支援、保証申込に関すること（高津・宮前・多摩・麻生区）

