



～創業のバイブル
わからないとき、頼りになる～

創業への道しるべ

2019 年版

「創業への道しるべ」発行にあたり

2017年4月に、新しく事業を始めたいと思われる方の創業手引書として「創業への道しるべ」を発行しました。

よろず支援拠点は、国が全国の各都道府県に一か所ずつ設置した経営相談所です。奈良県よろず支援拠点では、すべての相談案件の内、創業に関する相談が4割を占め、奈良県で事業を始めたいと希望されている方の熱気を非常に強く感じています。当拠点では、創業に関する相談への対応に加え、毎月1回土曜日に創業希望者の「夢をかなえる土曜塾」を開催し、毎回多数のご参加をいただいています。

更に多くの皆様に、新たなチャレンジをし、夢を実現して豊かな人生を送って頂きたいとの思いから、この手引書を作成いたしました。

創業にあたっての心構えや計画の立て方に必要な知識、創業に関する具体的な事例やQ&Aなど、新しく事業を始めたい方にとって知りたい情報を満載しています。

創業のバイブルとして、わからないときに頼りになる道しるべとして、手軽にご活用いただければ幸いです。

(公財)奈良県地域産業振興センター
奈良県よろず支援拠点スタッフ一同

目 次

序章「創業への道しるべ」発行にあたり

第一章 創業を志す皆さんへ 5

- 1 創業に向けての心構え
- 2 創業までのスケジュール
- 3 創業時に必要な届出書類

第二章 事業計画の立て方 10

第三章 経理・財務の基礎知識 13

- (1) 日常の経理処理の流れ
- (2) 伝票より転記
- (3) 決算について
- (4) 税金に関する基礎知識
- (5) 資金繰りについて

第四章 創業のQ&A	20
(1) 飲食業をオープンされた場合	
(2) - ① 洋服店をオープンされた場合	
- ② 八百屋をオープンされた場合	
- ③ 伝統工芸品販売で開業を目指されている 場合	
(3) 製造業で開業を考えられている場合	
(4) ネイルサロンをオープンされた場合	
(5) 定年後開業を目指されている場合	
付録 1 おもな財務指標と 財務諸表ワークシート	39
(1) おもな財務指標	
(2) 財務諸表ワークシート (3年分)	
付録 2 各種連絡先一覧	47
(1) 奈良県における経営相談窓口	
(2) おもな制度融資と取扱い金融機関	
(3) 各種補助金	
(4) 各種土業相談窓口	
(5) 資料参照先	
土曜塾のご案内	64

第一章 創業を志す皆さんへ

1. 創業に向けての心構え

創業を成功させるには、なにより情熱と信念が大切です。

まず、創業にあたり、準備すべき心構えとして、以下の点をご自身に問いかけてみてください。

- ・自らの志のため、「必ずやり遂げる」という強い信念を持ち続けることができるか？
- ・その事業の商品やサービスが、同業者にない優れた独自性を有しているか？
- ・その事業に関して、十分な経験を有しているか？
- ・創業時に多くの人脈があり、今後はそれを拡大できるか？
- ・事業に必要な情報を収集し、活用する能力があるか？
- ・創業に必要な自己資金を有しているか？

皆さん、いかかでしたか？もし、該当する項目が少なければ、これから創業までの間に、しっかりと準備していきましょう！



2. 創業までのスケジュール

実際の創業に際しては色々と事前準備が必要になります。

下記に創業までのスケジュールの一例を記載しておきますので、ご参考ください。

<スケジュールの一例>

時 期	内 容
創業の (5ヶ月～6ヶ月前)	<ul style="list-style-type: none">・各種備品の受発注・設備、内装の発注・店舗、事務所等賃貸契約・電気、水道等の公共サービスの手配・電話、FAX、パソコン等の設置・融資相談や資金調達の準備
(3ヶ月～4ヶ月前)	<ul style="list-style-type: none">・チラシやダイレクトメールの作成・タウン誌への掲載依頼等の広告宣伝・営業ツールの作成・求人募集
(1ヶ月～2ヶ月前)	<ul style="list-style-type: none">・許認可手続き・銀行口座の開設・従業員の採用手続き

3. 創業時に必要な届出書類

実際の創業にあたっては色々な届出書類が必要となります。下記に主なものを記載しますので、ご覧ください。

<個人事業者（申告関連）>

届出の名称	届出先	提出期限
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	開業後速やかに
所得税青色申告承認申請書	税務署	開業の日から2ヶ月以内

<法人事業者（申告関連）>

届出の名称	届出先	提出期限
法人設立届出書	税務署	会社設立の日から2ヶ月以内
事業開始等申告書	都道府県税 事務所	設立後、速やかに
青色申告の承認申請書	税務署	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、早い日の前日

<社会保険・労働保険関連>

届出先	種 類	期限等
年金事務所	(健康保険・厚生年金) 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号被保険者資格取得届	・5日以内 ・法人は強制加入 ・個人事業主は従業員5名以上で強制加入(飲食店業、理・美容業など一部の業種は任意加入)
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 10日以内 ② 翌月の10日まで ・法人、個人とも従業員を雇用すると適用事業所となる
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 10日以内 ② 速やかに ・適用事業所は雇用保険と同じ
都道府県労働局	労働保険概算保険料申告書	・50日以内

なお、法令により別途、許認可が必要な業種がありますので、主なものを次頁に記載します。

<許認可を必要とする業種>

受付窓口	業 種
保健所	飲食店業（そば屋・弁当屋・レストランなど） 喫茶店営業 食品製造業（菓子製造・食肉販売など） 食料品販売業 理・美容業 旅館業 ペットショップ など
運輸局	旅行代理店業 貨物自動車運送業 自動車整備業 倉庫業
都道府県庁	建設業・宅地建物取引業・不動産業 産業廃棄物処理業
税務署	酒類販売業
公共職業安定所	労働者派遣業
警察署	古物営業（リサイクルショップなど） スナック など



第二章 事業計画の立て方

事業計画とは、自分の夢(創業)を実現するための具体的な行動を示す計画書です。事業計画書を作成することで、頭の中に描いている創業のイメージを具体的にまとめることができ、より実現可能なものになります。



【事業計画書の構成】

事業計画書は、通常次の4つの内容を備えたものです。

- (1) 事業構想 (共感される夢)
- (2) 具体的な事業内容 (事業実現のストーリー)
- (3) 創業時の資金計画書 (必要な創業資金)
- (4) 損益計算書 (事業存続の可能性)

次にそれぞれの内容につき、もう少し詳しくみていきましょう。



(1) 事業構想 (共感される夢)

- ・ 自分はどんなことで世の中の役に立ちたいのか！
- ・ 事業の将来の姿(目標)が描かれているのか！
- ・ 商品、サービスがお客様に受け入れてもらえるのか！

(2) 具体的な事業内容 (事業実現のストーリー)

- ・ 事業の売り (セールスポイント)は何なのか！
- ・ どんなお客様に販売するのか！ (販売計画)
- ・ 仕入先、設備、人員の計画はできているのか！

(3) 創業時の資金計画書 (必要な創業資金)

- ・ 創業に必要な資金を書き出す！ (ヒト・モノ・カネ)
- ・ 必要資金の調達方法を検討する！ (自己資金・金融機関)
- ・ 必要資金と調達資金が一致しているか！



(4) 損益計算書(事業存続の可能性)

- ・ 創業年の売上と経費を予測し利益が出そうであるか！
- ・ 3年後の売上と経費を予測し利益が出そうであるか！
- ・ 返済資金は確保できそうか！(利益+減価償却費)

いかがでしたでしょうか、事業計画書のイメージを掴んでいただけましたでしょうか？ もう少し詳しい事をお知りになりたい方は、土曜塾のテキストにも使用しております、中小企業庁刊「夢を実現する創業」をご覧ください。



第三章 経理・財務の基礎知識

事業を始めたら、「毎日の事業活動を記録する」必要があります。自社の経営状況を正確に把握し、決算書を作成し、適正な納税を行うことにより、社会的な信用を勝ち得ることが出来るのです。

正しい経理処理と決算書は金融機関からの事業資金の借入の際にも必須となりますので、頑張ってください！

(1) 日常の経理処理の流れ

① 請求書や領収書等を整理しましょう。

取引の発生（仕入・売上・経費の支払い等）を証明する原始証憑を記録・保管します。

（原始証憑とは、取引事実を明らかにする書類で、請求書・納品書・領収書等のことです。）

② 伝票起票

すべての取引を発生した順に、勘定科目によって借方・貸方に分別し、仕訳帳に記録します。

(2) 仕訳帳より転記

仕訳帳に記録した取引を勘定科目別に「総勘定元帳」「補助元帳」に転記し、集計して試算表を作成します。

いかがでしたか、イメージが掴めましたでしょうか？

色々と複雑そうですが、実際にはパソコンの会計ソフトを利用すると、仕訳を入力するだけで転記・集計されて、試算表まで自動的に作成されます。価格も数万円程度から購入できますので、是非ともご利用する事をお勧めします。

(3) 決算について

日常の経理処理が滞りなく終わり、事業年度末になりましたら決算書を作成します。決算書を作成する目的は、次の通りです。

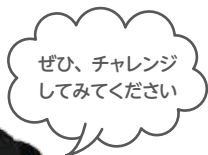
- ① 経営状況の把握、将来の事業計画への活用
- ② 法人税等の計算・申告
- ③ 経営成績、財政状況の報告・説明

また、決算書においては貸借対照表を始めとして、いくつかの計算書等が必要になります。決算書の必要種類については次頁の一覧表をご参照ください。

<決算書の必要種類（法人）>

会社法上の 計算書類	貸借対照表	会社の期末における財政状態（資産・負債・純資産の状態）を示す決算書
	損益計算書	会社の一会計期間（一年間）における経営成績を示す決算書
	株主資本等変動計算書	株主資本等の各項目について、期首と期末の間の増減を表示する決算書
	（*注） 個別注記表	重要な会計方針に関する注記、貸借対照表に関する注記、損益計算書に関する注記等を一覧にして表示する決算書
その他書類	事業報告	会社の状況に関する重要な事項等の内容を記載する説明報告用資料
	附属明細書	計算書類や事業報告をより詳細に明らかにするものとして、会社法に基づいて作成される書類

*注：個別注記表については、必ず「注記表」を作成しなければならない訳ではなく、従来どおり貸借対照表の注記事項として記載することも認められています。



(4) 税金に関する基礎知識

無事に決算が終われば、納税する事になります。事業所得にかかる主な税金については、下記一覧表をご参照ください。

<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。	翌年の2月16日～ 3月15日に税務署 に申告（確定申告）
地 方 税	個人住民税 ① 都道府県民税 ② 市町村民税	均等額でかかる「均 等割」と前年度の所 得に応じてかかる 「所得割」からなっ ています。	所得税の確定申告を すれば、申告の手続き は不要です。
	個人事業税	所得金額に応じて かかります。	

<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ヶ月以内に本店所在地の税務署に申告
地 方 税	法人住民税 ① 都道府県民税 ② 市町村民税	会社の事業規模に応じてかかる「均等割」と当期の法人税額に応じてかかる「法人税割」からなっています。	申告時期は法人税と同じです。 事業者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。	

(5) 資金繰りについて

資金繰りとは現金の収支をチェックし、事業資金が不足しないよう調整する事です。帳簿上では儲かっている、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主な要因としては、

- ① 売上があっても回収条件が長期、または受取手形での回収等のため、すぐに現金化できない。
- ② 借入金の返済等、費用として計上されない現金での支出が多くある。
- ③ 売掛金の回収が長期の条件に変わった、買掛金の支払期間が短くなったため、回収と支払いのバランスが崩れた。などの理由が考えられます。

以上の点を考慮し、資金繰り表を作成して、無理のない資金計画に心がけましょう！

なお、資金繰り表については中小企業庁刊「夢を実現する創業」にも雛形がありますので、ご参照ください。

第四章 創業のQ&A

この章では、当よろず支援拠点にて実際に行った相談事例を基に、業種別の創業時の注意点等を記載しています。

それぞれの事例について、「相談内容」「相談でのやりとり」「ポイント」「その後」にわけて記載していますので、ご参考にしてください。



(1) 飲食業をオープンされた場合

<Aさんからの相談内容>

奈良の落ち着いた雰囲気を感じながら、ゆったりできる空間・時間・食事を提供するお店を始めたい。料理は得意だが、立地や売上面では色々不安があるので、相談に來られました。

<相談でのやりとり>

相談者Aさん



「駅前や繁華街ではない静かな場所は人通りが少なく、集客できるか心配。また、ゆったりした雰囲気の中で食事してもらおうと自ずとお客様の回転率は低くなり、売上が増えないという悩みがあります。」

(よろず担当者①)



「Aさんは料理が得意で、和食の創作料理コンテストで入賞したこともあることから、客層として、比較的自由になるお金がある活動的でグルメな団塊の世代に狙いを定めましょう。」

「四季折々の野菜を使った料理で価格競争を避けつつ、リピーターを獲得することを考えましょう。回転率より客単価を重視し、メイン料理以外にサイドメニューや地酒などお酒

の種類を充実させる方法もあります。」

相談者Aさん



「観光地は季節による来客数の変動が大きいし、雨の日の来客減にはどう対応すればよいでしょう。」

(よろず担当者①)



「閑散期への対応としては、普段から地元の固定客を増やしておくこととイベント開催などで集客することを考えましょう。例えば雨の日は、生鮮魚介類を大盛りにするなどのイベントを実施し、収支を試算するなどして集客のための具体的な対策を検討しましょう。」

相談者Aさん



「町家を利用した似たようなコンセプトのお店が周囲に点在しているのですが、どうしたらいいでしょう。」

(よろず担当者①)



「他の追随を許さないオンリーワンを目指しましょう。強みの創作料理に磨きをかけ、見た目だけでなく材料や器にもこだわり、形や盛り付けも含めてストーリー性を持たせ、お腹と心の両方を満たすことで、お客様に選んでいただけるお店になりますよ。」

などのアドバイスをいたしました。

<ポイント>

しっかりしたコンセプトを持つことや、強みを生かすお店作りをすることです。

<その後>

3か月後、県内に和食店をオープンされました。

1年後



静かだなあ、
外を歩いている人が
いない



皆さん、
うちの店に
来てますからねえ

(2) -① 洋服店(小売業)をオープンされた場合

< Bさんからの相談内容 >

現在洋服店に勤務、長年の夢である独立をしたいと考えておられ、現在店舗は探索中とのことで相談に来られました。

< 相談でのやりとり >

相談者 Bさん



「16歳の時から、10年以上、洋服店に勤務しており、今回独立を考えているので、相談に来ました。商品仕入や販売については、現在勤務しているお店で任されており、自信があります。店舗探しは、自分でできますが、金融機関から借入れを行う際に計画書が必要と聞きました。どのような、内容を書けばよいのか教えていただけませんか。」

(よろず担当者②)



「創業時の借入れの場合、事業をしっかりと実施できるか、収益性・継続性があるかなど、事業的的確性が求められます。まずは、自身の事業をじっくり検討し、どのように事業を行うのか考え、計画書を作成しましょう。」

相談者Bさん



「金融機関に自身の事業の良さをどのように伝えればよいのでしょうか？」

(よろず担当者②)



「まずは、自身の経験を棚卸しましょう。創業時は、創業者の能力・ノウハウが事業の成否に大きく影響しますので、自身の強みを明確にし、どのように事業に生かすのか、また事業の成功要件も考えましょう。今回は、若者男性向け洋服のため、立地が集客に大きく影響すると思われます。また、トレンドの変化が激しい業界のため、複数の仕入ルートを確保し、トレンドにあった仕入体制も必要になるでしょう。今までのお話を取りまとめ、事業計画を策定すれば、借入れのみならず、事業遂行にも役に立ちますよ。」



<ポイント>

創業で融資を受ける際には、事業の立ち上げ、ひいては事業化できるかの実現可能性です。実現の源泉となる、創業者自身のノウハウ、適切な立地の店舗・仕入ルート等の実施体制が重要なポイントになるため、明確かつ具体性を持った計画書を作成することです。

<その後>

奈良県の創業支援資金（認定枠）を利用し、店舗契約を結びました。



(2) -② 八百屋(小売業)をオープンされた場合

<Cさんからの相談内容>

夫が経営している農園で栽培された農作物や、手作りのお惣菜を売るための直売所を開設したいと相談に来られました。



<相談でのやりとり>

相談者Cさん



「数年前に夫が脱サラし、これまで経験のなかった農業を始めたので、この農園で育てた野菜を、野菜にまつわる色々な情報と共に提供できる直売所を開設したいと考え、相談に来ました。」

(よろず担当者③)



「直売所開設に際して、場所の心あたりはありますか？
具体的にどのような直売所にしたいのか、明確にイメージしてください。」

相談者Cさん



「知人の所有する物件を安価に借りられる予定です。」

(よろず担当者③)



「それは、良かったですね。これで直売所の場所と広さは

決まりましたので、次はお店のコンセプトの明確化と取り扱う商品の検討ですね。まずは、実現したいことの優先順位付けを行いましょう。Cさんの思いが強いお惣菜の製造設備を持つ店舗を実現するために、初期費用と返済額のバランスを見ながら、実現可能性の高い数値計画づくりをお手伝いしますよ。」

<ポイント>

自分で生産したものを、より身近なところで販売することにより、ニーズにあった農産物の生産・仕入を行い、販売することが出来たことです。

<その後>

現在、店舗では、相談者Cさん以外にも、農園を営む夫や知人である、こだわりを持った農業者が店に立つことも多く、他では得られない野菜の知識が得られる直売所となりました。また農業者にとっても、お客様と直接にふれ合い、生の声を聞ける場所となっています。オープン後の売上高は、事業計画で設定した数値計画を上回る水準で推移しており、順調に運営を続けておられます。

よろずでは、創業後の経営サポートも行っていますので、またいつでもご相談ください



よろずさんに相談して、本当に良かったわ

(2) - ③ 伝統工芸品販売（小売業）で開業を目指されている場合

<Dさんからの相談内容>

工芸品販売の業務経験を活かし、奈良市内の古民家を改装して京都や奈良の伝統工芸品を販売したいと相談に来られました。

<相談内容でのやりとり>

相談者Dさん



「すでに店舗の物件候補は見つけてあり、テスト販売を始めたところ補助金の話を聞き、県に相談してみたら、よろず支援拠点に事前相談するよう、アドバイスを受けました。」

(よろず担当者④)



「テスト販売をしてみて、感触はどうでしたか？」

相談者Dさん



「予想以上の手応えでしたね。平日の来訪者は平均〇〇名で、うち購入者は〇〇名。休日はそれぞれ〇〇名、〇〇名。客単価は〇〇円でした。」

(よろず担当者④)



「それは何よりですね。ところで、補助金に応募するにしても事業計画をまとめる必要があります。ちなみに、家賃や改修費については決定していますか？」

相談者Dさん



「まだです。ただ、家賃については、大家さんから月額〇〇円くらいと言われて、高いと感じています。」

(よろず担当者④)



「では、改修工事の仮見積りを取ってください。次に開業に必要な資金と、日々の商売での入出金額をテスト販売時の感触も含めて大まかにまとめてみてください。さらに逆算して、最大で幾らまでなら家賃を支払えるか試算してみてください。その上で率直に大家さんに相談しましょう。」

相談者Dさん



「大家さんに計画を見せて率直に相談してみましたら、何とかやりくりできそうな額まで家賃を下げた貰えました。」

「改修工事の内容も、最初は大家さんと考え方が異なり（大家さんは、より良い材料を希望）しましたが、事業計画を基に、自分でも確信を持ってお話しした結果、なんとか折り合いが付きそうです。」

<ポイント>

貸主から理解を得られ好条件で店舗を借りるためにも、
しっかりとした事業計画書を作成することです。



(3) 製造業で開業を考えられている場合

<Eさんからの相談内容>

特許出願したアイデアを商品化し、製造販売事業を立ち上げたいと相談に来られました。これは市場で頻発しているクレームに対処できる商品であること、知人からは良い評価を得ていること、しかし試作品での市場評価は行っていない、という内容でした。

<相談でのやりとり>

相談者Eさん



「この商品は特許も出願できましたし、いまだ市場に類似品はありません。前職での関係者からも良い評価を得ており、販売先は当面前職の関係企業ではありますが、作れば売れると思います。ただ、ものづくりの直接の経験が無いので、製造と設備投資資金の調達が課題と思うのですが。」

(よろず担当者後⑤)



「商品がユーザーに支持される（他社に勝ち続けられる）ポイントはどこですか、販売ルートの確保や資金調達はどの程度可能ですか、市場からどの程度の価格であれば購入してもらえるでしょうか。また製造・販売面での協力

れますか。それと試作品によるテスト販売も含めて、より広く市場調査する事も考えましょう。」

相談者Eさん



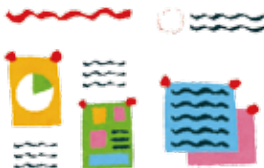
「特許のことしか考えていなかったのも、まだ事業化については経営知識も乏しく、これからよろずでアドバイスを頂きたいと思います。できれば創業塾に参加したいです。」

<ポイント>

製造業での創業直後に苦勞することのトップ3は、資金調達、販路開拓、会社の信用力です。

設備はリースや中古機器の活用等により最小限に抑えていく方策が必要です。また市場調査はチラシや試作品等を用いて充分に行い、当初の顧客を見定めると共に、販路の拡大戦略を練っておくことも必要です。

資金計画において、公的な助成制度・融資制度に応募することは、より精緻な事業計画書の策定にも役立ち、まさに一石二鳥です。



<その後>

特許案件を使用した試作品で販売先を開拓しながら創業
に向かって活動されています。



(4) ネイルサロンをオープンされた場合

<Fさんからの相談内容>

現在、美容室でネイル担当をしておられ、独立開業したいが、どのような形態で開業すれば良いかと、相談にいられました。

<相談でのやりとり>

相談者Fさん



「勤めている美容室から仕事を請け負うか、新たに独立するか、どちらが良いのか考えています。勤務先から仕事を請け負う場合、ネイルの材料費しか必要ないですが、お客さんが限られています。しかし独立した場合は、一からお客さん探しをしないとイケないので、どうしたらいいのでしょうか」

(よろず担当者⑥)



「勤務先から仕事を請け負う場合、どのようにして新規客やリピーター客を増やすかを考えてください(ポイントカードやお試し券も有効です)。独立の場合は、一から事業計画書作りをお手伝いしますのでしっかりと検討しましょう。」

相談者Fさん



「勤務先の社長と相談も行い、どうするか判断をしたいので、また相談に乗ってください。」

(よろず担当者⑥)




「勤務先からの請負か、すべて自分自身で行うか、それぞれメリット・デメリットがありますので、よく考えてください。よろずではいつでもご相談に対応しますよ。」

<ポイント>


独立の形態に対するメリット・デメリットを当拠点でアドバイスしたことで、独立の選択肢が広がったことです。

<その後>

現在、勤務先から仕事を請負う形で、独立されました。



よろずでは、店舗選びや開業費用、集客などを含めた事業計画全般の作成をお手伝いしますよ



新しくお店を持つのか、悩むわ！

う～ん、今の勤務先から仕事をもらうか、

(5)定年後開業を目指されている場合

<Gさんからの相談内容>

夫の定年後、地域貢献を行いながら観光客相手に情報発信をしてみたい。趣味で洋裁を習ってきた事も活かしながら、地域の方と仲良く暮らしたいので、コミュニティとして、将来的には喫茶店の併設も考えたいと相談に來られました。

<相談でのやりとり>

相談者Gさん



「今日は、昔の商家などがある街並みを店舗探しのために歩きました。でも、まだ具体的事業計画は考えられていません。」



(よろず担当者⑦)

「では、誰に・何を・どのように、提供するのか、十分に考えてください。」

「まず地域の情報を十分に収集・分析されてはどうですか。」

とアドバイスしました。

「まだまだ準備する事も多くあり、店舗を決めるまで時間もかかる事ですから、時間に余裕のある間に創業について勉

強しませんか。毎月1回、創業のための土曜塾を開催していますので、参加されてはいかがでしょうか？」

<ポイント>

まだ、創業の夢を漠然と考えておられたため、当拠点の「夢をかなえる土曜塾」などに参加し、事業構想を明確化することです。

<その後>

当拠点の「夢をかなえる土曜塾」に参加され、経営知識の習得を進められています。



付録1 おもな財務指標と財務諸表ワークシート

(1) おもな財務指標

指標名称	計算式	備考
売上高総利益率	$\frac{\text{売上総利益}}{\text{売上高}}$	収益性分析の代表的な指標。率が高いほど収益性が良いといえます。
売上高営業利益率	$\frac{\text{営業利益}}{\text{売上高}}$	
流動比率	$\frac{\text{流動資産}}{\text{流動負債}}$	安全性分析の代表的な指標。率が高いほど経営の安全性が高いといえます。
自己資本比率	$\frac{\text{純資産}}{\text{総資本}}$	
棚卸資産回転率	$\frac{\text{売上高}}{\text{棚卸資産}}$	原則的に回転率が高いほど効率が良い。なお、総資本は期首と期末の平均を利用してください。
総資本回転率	$\frac{\text{売上高}}{\text{総資本}}$	

*上記の他にもたくさんの財務指標があります。詳しくお知りになりたい場合、よろず支援拠点にご相談いただくか、各地の商工会議所、税理士にお問い合わせください

次頁以降に創業～3年間のワークシートを記載していますので是非、ご活用ください



単年度で各指標に一喜一憂するのではなく、数年間の経営結果を通じて考えて行く事が大切ですね

(2) 財務諸表ワークシート (3年分)

<開業時 貸借対照表>

資産の部			負債・純資産の部		
科目	金額	前年比	科目	金額	前年比
流動資産合計			流動負債合計		
現預金			買掛金		
受取手形			短期借入金		
売掛金			その他の流動負債		
棚卸資産			固定負債合計		
その他の流動資産			長期借入金等		
固定資産合計			負債合計		
有形固定資産			株主資本合計		
その他の固定資産			資本金		
			利益剰余金		
			純資産合計		
資産合計			負債・純資産合計		

< 第 1 期終了時 貸借対照表 >

資産の部			負債・純資産の部		
科目	金額	前年比	科目	金額	前年比
流動資産合計			流動負債合計		
現預金			買掛金		
受取手形			短期借入金		
売掛金			その他の流動負債		
棚卸資産			固定負債合計		
その他の流動資産			長期借入金等		
固定資産合計			負債合計		
有形固定資産			株主資本合計		
その他の固定資産			資本金		
			利益剰余金		
			純資産合計		
資産合計			負債・純資産合計		

< 第 1 期終了時 損益計算書 >

科 目	金 額	前 年 比
売 上 高		
売上原価		
売上総利益		
販売費及び一般管理費		
営業利益		
営業外収益		
営業外費用		
経常利益		
特別利益		
特別損失		
税引前当期純利益		
法人税等		
当期純利益		

<第2期終了時 貸借対照表>

資産の部			負債・純資産の部		
科目	金額	前年比	科目	金額	前年比
流動資産合計			流動負債合計		
現預金			買掛金		
受取手形			短期借入金		
売掛金			その他の流動負債		
棚卸資産			固定負債合計		
その他の流動資産			長期借入金等		
固定資産合計			負債合計		
有形固定資産			株主資本合計		
その他の固定資産			資本金		
			利益剰余金		
			純資産合計		
資産合計			負債・純資産合計		

<第2期終了時 損益計算書>

科 目	金 額	前 年 比
売 上 高		
売上原価		
売上総利益		
販売費及び一般管理費		
営業利益		
営業外収益		
営業外費用		
経常利益		
特別利益		
特別損失		
税引前当期純利益		
法人税等		
当期純利益		

< 第3期終了時 貸借対照表 >

資産の部			負債・純資産の部		
科目	金額	前年比	科目	金額	前年比
流動資産合計			流動負債合計		
現預金			買掛金		
受取手形			短期借入金		
売掛金			その他の流動負債		
棚卸資産			固定負債合計		
その他の流動資産			長期借入金等		
固定資産合計			負債合計		
有形固定資産			株主資本合計		
その他の固定資産			資本金		
			利益剰余金		
			純資産合計		
資産合計			負債・純資産合計		

< 第3期終了時 損益計算書 >

科 目	金 額	前 年 比
売 上 高		
売上原価		
売上総利益		
販売費及び一般管理費		
営業利益		
営業外収益		
営業外費用		
経常利益		
特別利益		
特別損失		
税引前当期純利益		
法人税等		
当期純利益		

財務諸表の入力ができたら、
前項の財務指標を計算して
みましょう



もっと詳しい経営分析を行ってみたい方は下記のURLをご参照ください

http://k-sindan.smrj.go.jp/crd/servlet/diagnosis.CRD_0100

(J-Net21 経営自己診断システム)



付録2 各種連絡先一覧

(1) 奈良県における経営相談窓口

<経営相談窓口>

公益財団法人奈良県地域産業振興センター 奈良県よろず支援拠点 TEL:0742-81-3840	〒630-8031 奈良市柏木町129-1 奈良県産業振興総合センター3階 (休館日：土・日・祝日)
	〒630-8241 奈良市高天町38-3 近鉄高天ビル (休館日：水・日・祝日)
(近鉄奈良駅前サテライトオフィス) TEL:0742-81-3546	
奈良県よろず支援拠点では、創業をはじめとして広く皆様の経営相談に対応いたします！ お気軽にご相談ください。	

<関連窓口>

奈良県産業振興総合センター 創業・経営支援部経営支援課 TEL：0742-33-0817	〒630-8031 奈良市柏木町129-1	創業に関する相談を受け付けています
公益財団法人奈良県地域産業振興センター TEL：0742-36-8312	〒630-8031 奈良市柏木町129-1	中小企業の事業展開に応じた質の高い支援を展開しています
	https://nara-sangyoshinko.or.jp/ 	
奈良県産業・雇用振興部 地域産業課 TEL：0742-27-8807	〒630-8031 奈良市登大路町30番地	制度融資全般や知事認定等についてのご相談
各市町村の商工会・商工会議所		経営全般に関するご相談

奈良県信用保証協会 TEL:0742-33-0551	〒630-8113 奈良市法蓮町 163-2	融資全般の保証 に関するご相談
日本政策金融公庫 奈良支店 TEL:0742-36-6700	〒630-8115 奈良市大宮町 7-1-33	信用保証協会の 保証を必要とし ない融資など、 中小企業を対象 にした各種融資 制度のご相談も 可能
一般社団法人 奈良県発明協会 TEL : 0742-35-6020	〒630-8031 奈良市柏木町 129-1 奈良県産業振興総合セ ンター 2 階	特許や実用新案 をはじめとした 「知的財産」に 関するご相談

(2) おもな制度融資と取扱い金融機関

<創業に関連するおもな制度融資>

奈 良 県	創業支援資金（認定枠）
	創業支援資金（飲食店認定枠）
	創業支援資金（宿泊施設認定枠）
	創業支援資金（南部東部枠）
	女性・若者・シニア・UIJ ターン創業支援資金
	研究開発支援資金

市 町 村	(奈良市) 創業支援資金
	(生駒市) 創業支援資金
	(香芝市) 創業支援資金融資保証制度
	(桜井市) 創業者向け融資保証制度
	(大和高田市) 創業支援融資
	橿原市創業支援融資制度
	葛城市中小企業資金融資制度(個人用：創業支援)
	吉野町中小企業資金融資

*なお、県の制度融資に関する詳細については、「奈良県産業・雇用振興部 地域産業課」まで、各市町村の制度については、各市町村の窓口にお問い合わせください。

<奈良県において制度融資を取り扱っている金融機関>

南都銀行	大和信用金庫	奈良中央信用金庫
奈良信用金庫	りそな銀行	京都銀行
紀陽銀行	みずほ銀行	三菱東京 UFJ 銀行
中京銀行	第三銀行	関西アーバン銀行
大阪シティ信用金庫	新宮信用金庫	京都中央信用金庫
北伊勢上野信用金庫	三井住友銀行	近畿大阪銀行
近畿産業信用組合	商工中金奈良支店	



(3) 各種補助金

2019年5月時点における創業関連の補助金(例)です。

詳細は、各支援機関にお問い合わせください。

	制 度 名
国	(商工会・商工会議所) 小規模事業者持続化補助金
	(厚生労働省) 生涯現役起業支援助成金
市 町 村	奈良市空き家・町家バンク活用住宅支援補助金
	香芝市創業促進補助金
	明日香村古民家等再生基盤整備事業補助金
	斑鳩町まちあるき観光施設整備支援事業補助金

(4) 各種士業相談窓口

相談内容	支援機関（URL）	備考
法律関連	奈良弁護士会 http://www.naben.or.jp/	 市役所などで無料相談あり（HP参照）
法律関連 （登記等）	奈良県司法書士会 http://narashihou.or.jp/	 県内にて定期無料相談あり（HP参照）
人事・労務・ 年金	奈良県社会保険 労務士会 https://www.nara-sr.com/	 無料相談会あり （HP参照）
申請手続き	奈良県行政書士会 http://www.gyoseinara.or.jp/	 無料相談会あり （HP参照）
税金・申告	近畿税理士会 奈良支部 http://www2.kinzei.or.jp/~nara/	 無料税務相談会あり （HP参照）

(5) 資料参照先

- ・ 中小企業庁 出版物一覧

<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/index.html>



こちらでは前述の「夢を実現する創業」をはじめ、経営のお役にたつ各種出版物の閲覧やダウンロードが可能です。

- ・J-Net21 支援情報ヘッドライン 補助金・助成金

<http://j-net21.smr.j.go.jp/snavi/support2>



ここでは全国の各種助成制度や公募情報を検索することができます。

- ・J-Net21 「起業する」

<http://j-net21.smr.j.go.jp/establish/index.html>



「起業マニュアル」から「業種別開業ガイド」・「市場調査データ」など、創業に役立つ各種データを閲覧することができます。

- ・ミラサポ「創業・起業」

<https://www.mirasapo.jp/starting/>



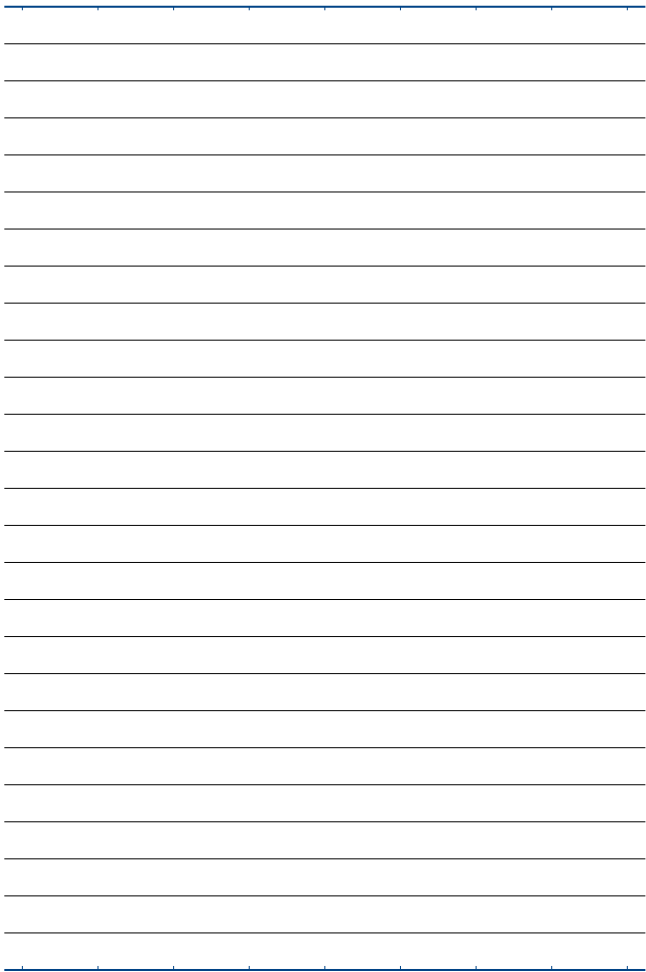
「創業・起業」に関する色々なお役立ち情報を閲覧することができます。

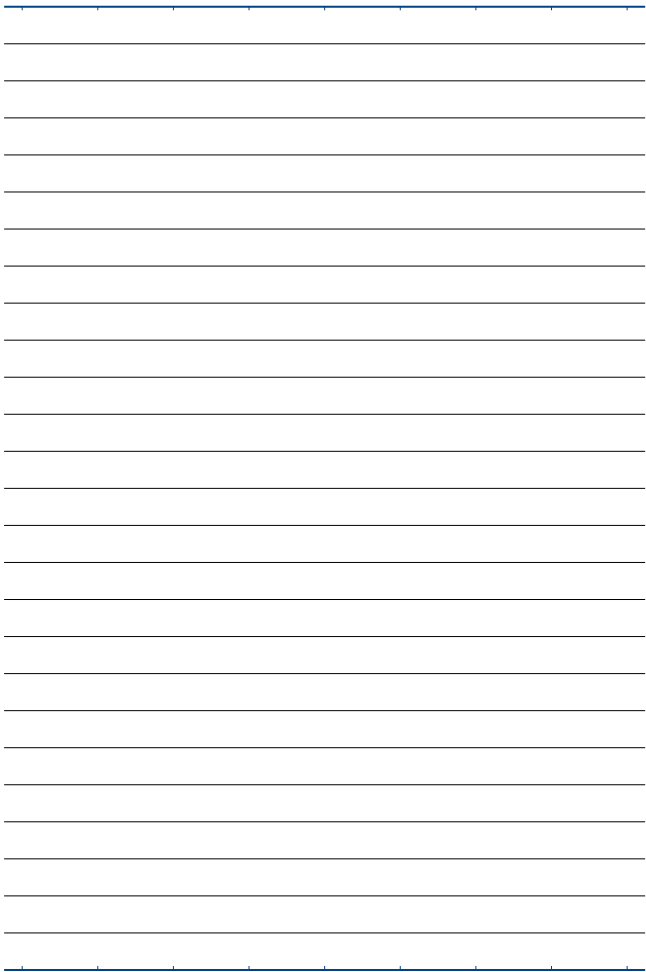
- ・日本政策金融公庫（創業支援）

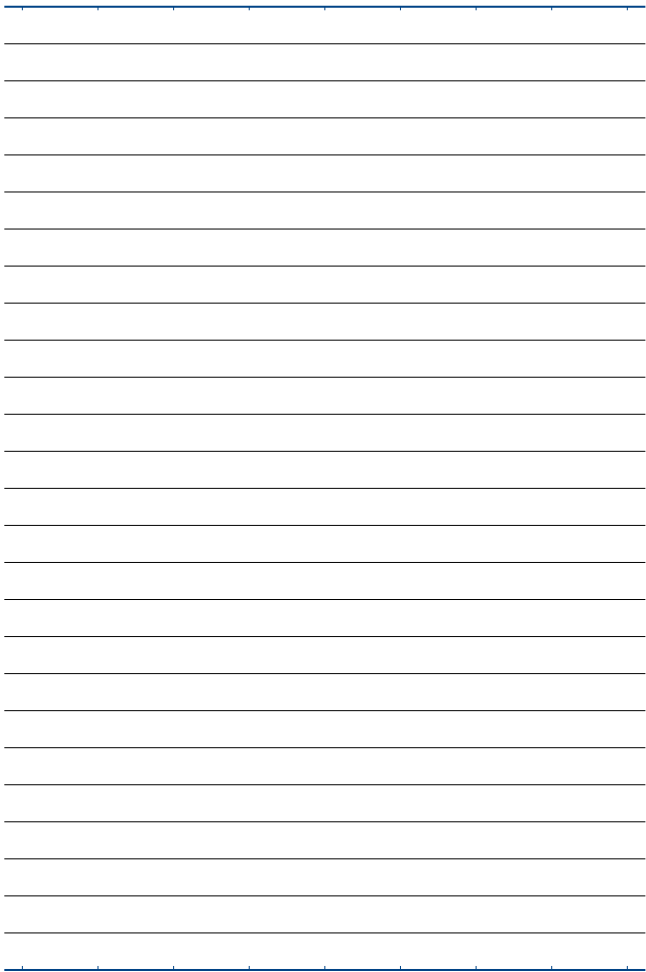
<https://www.jfc.go.jp/n/finance/sougyou/index.html>

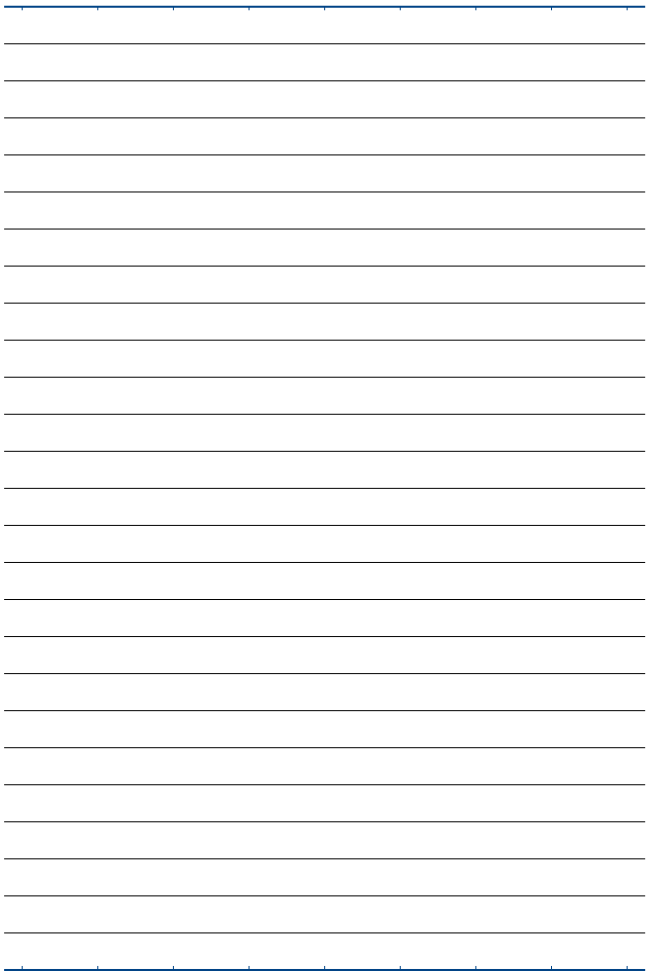


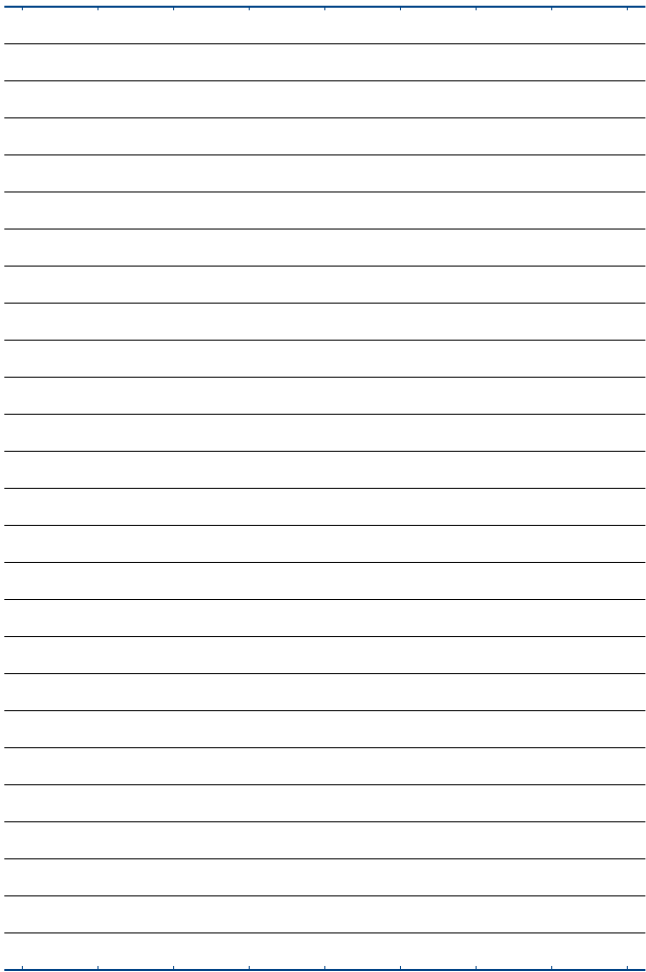
創業に関連する色々な情報が記載されています。

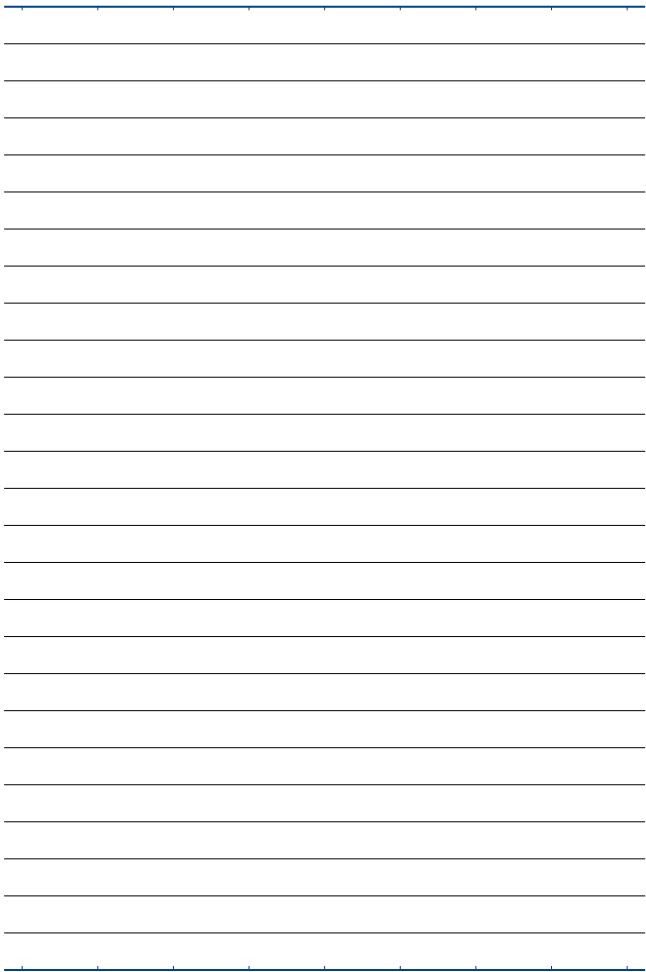


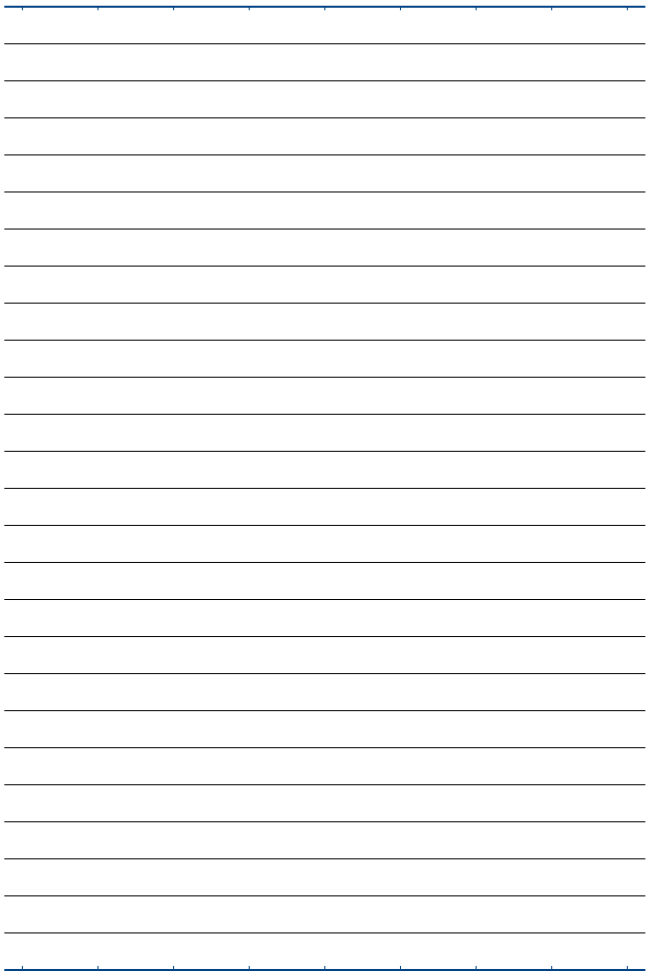


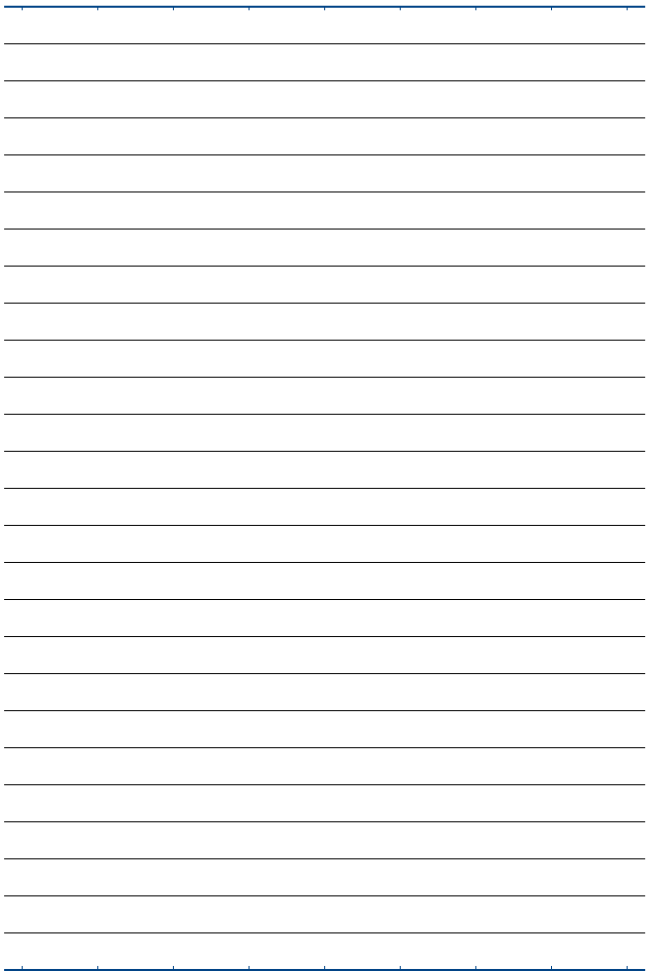


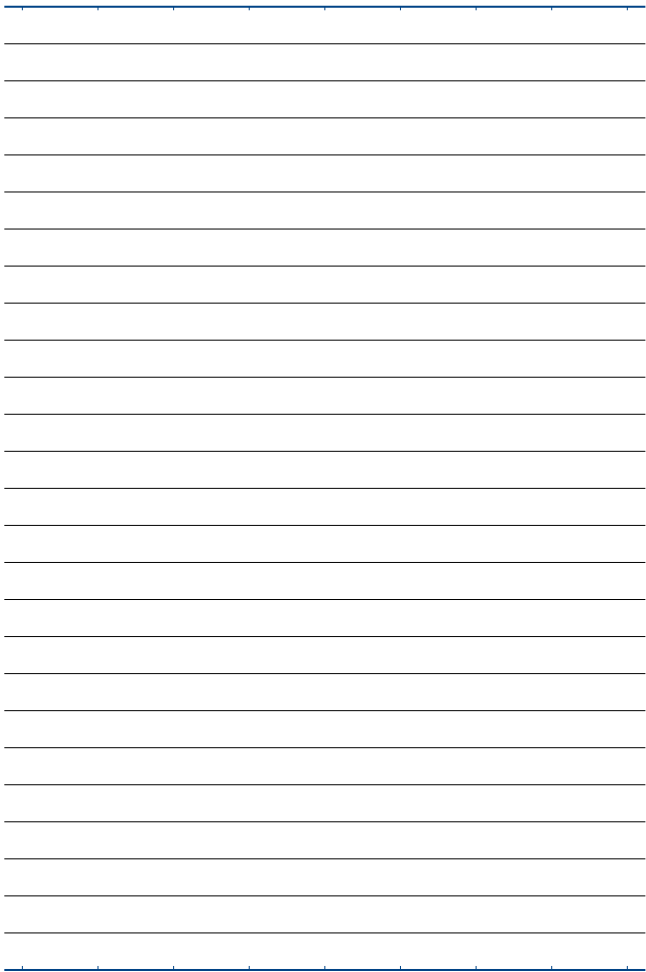


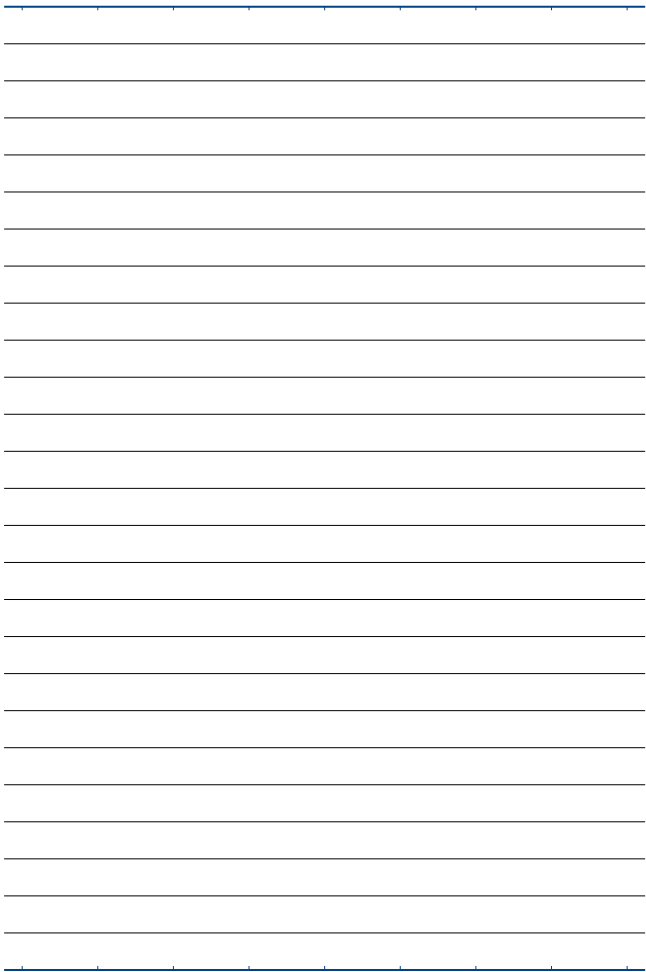


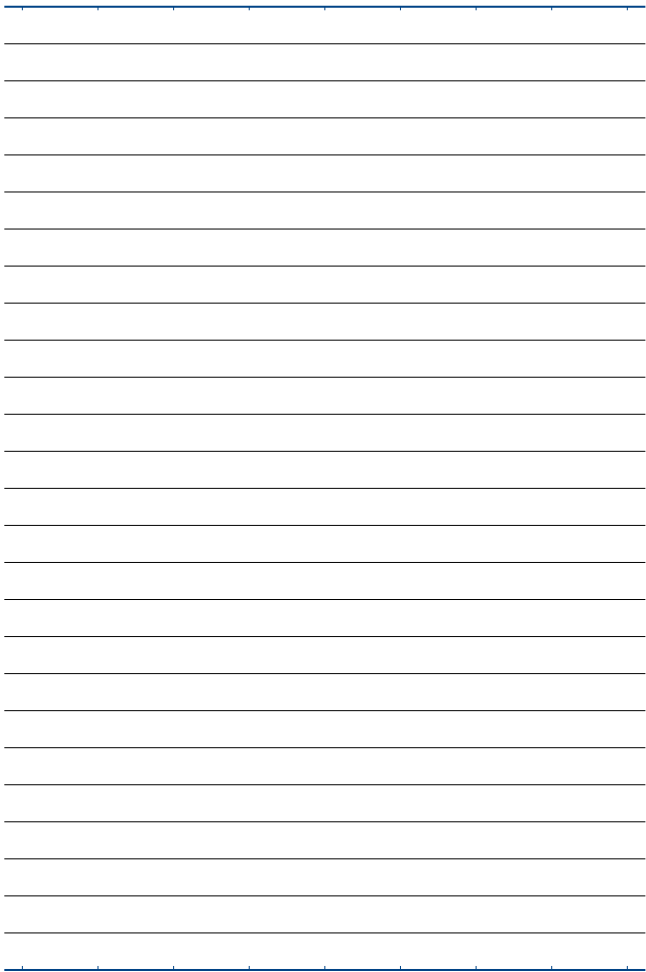












土曜塾のご案内

奈良県よろず支援拠点では、創業をお考えの皆様を対象に月1回土曜日13時より2時間半、5回にわたり創業に関するセミナーを開催しております。

講師は奈良県よろず支援拠点のコーディネーターが務め、出来る限り解りやすい解説を心掛けて運営させて頂いております。

またセミナー終了後、希望者には個別相談会を実施し、親身になって相談に対応させて頂いております。

開催の日程など、詳しいことは「奈良県よろず支援拠点」までお問い合わせください。

皆様のご参加をお待ち申し上げます。

開 催 場 所 (2019年度予定)
① 奈良県よろず支援拠点近鉄奈良駅前サテライトオフィス(奈良市) 奈良市高天町38-3 近鉄高天ビル TEL: 0742-81-3546
② ミグランズ コンベンションルーム (橿原市) 橿原市内膳町1-1-60 お問合せは 奈良県よろず支援拠点近鉄奈良駅前サテライトオフィスまで TEL: 0742-81-3546

氏 名

自宅住所

電 話

勤 務 先

所 在 地

電 話

F A X

「これは私にとって非常に大切な手帳です。
拾われた方は誠にお手数ですがお知らせくださるようお願いいたします。」

発行：公益財団法人 奈良県地域産業振興センター
奈良県よろず支援拠点

TEL:0742-81-3840

FAX:0742-36-4010

E-mail:n-yorozu@nara-sangyoshinko.or.jp

発行日：令和元年6月
非売品