

創業をお考えの皆さまへ

信用保証

つかえる ブック

創業編



福岡県信用保証協会

信用保証 つかえるブック〈創業編〉

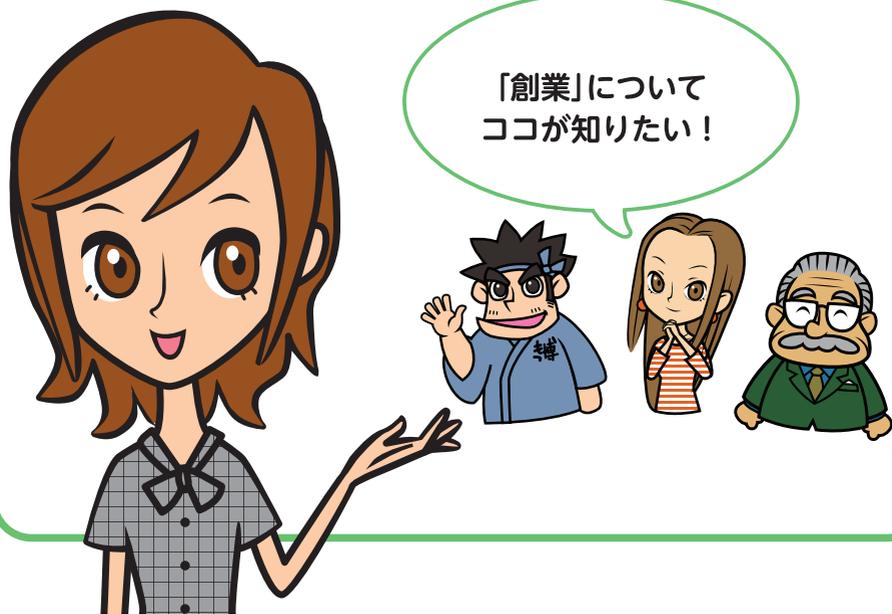
～創業をお考えの皆さまへ～

本書「つかえるブック」シリーズは、中小企業者の皆さまに、信用保証を有効に活用していただくための「てびき」です。

私たち福岡県信用保証協会は、皆さまに「これは **つかえる!**」
と言っていただけの信用保証を目指しています。

「つかえるブック〈創業編〉」では、“創業”という自分の夢を実現させたい皆さまに有効に活用していただくために創業についての基礎的な内容をまとめました。

どうぞ本書を手にも、お気軽に窓口・お電話にてご相談ください。



目次

創業をお考えの皆さまへ	03
登場人物紹介	04
夢を現実に! 創業前に必要な準備があります①	05・06
夢を現実に! 創業前に必要な準備があります②	07・08
【事業計画】で夢をカタチに! <開業場所>	09・10
【販売計画】と【仕入計画】を作る!	11・12
無理のない【収支計画】が事業のポイント!	13・14
【資金計画】がなければ始まらない!	15・16
【創業に必要な基礎知識】	17~22
福岡県信用保証協会に相談してみませんか!	23・24
~信用保証協会ってどんなところ?~	25・26
~どんな融資制度があるの?~	27・28
~申込手続の方法は?~	29・30
創業後のフォローアップ	31・32
最寄りの相談窓口のご案内	33・34

～創業をお考えの皆さまへ～

私たち、福岡県信用保証協会は、 皆さまの“創業”を応援します！！

信用保証協会は、信用保証協会法によって設立された中小企業の皆さまのための公的機関です。

皆さまが事業資金を借入する際、公的な保証人となって、スムーズな資金調達をサポートいたします。さらに、創業に適した融資制度、固定かつ低金利の自治体融資制度等があります。また、個人事業主の場合、原則として保証人や不動産担保が無くてもご利用いただける、といったメリットがあります。

「つかえるブック〈創業編〉」の本編では、美容師の有栖川さんのケースをモデルとしてご紹介しながら、創業までの準備や手続きなどを、わかりやすく解説していきます。どうぞご覧ください。



登場人物紹介

有栖川 薫子 (28才)

今回の主人公。福岡市の天神で美容室を開業予定！美容専門学校を卒業後、8年間、美容師として勤務。お客さまからの支持も多く、今年思い切って、自分のお店を持つことを決意！
…でも、何から手をつけたらいいのか…。頼もしい相談相手を探している。



村田 博 (36才)

飲食店経営。5年前に福岡市の西新地区にもつ鍋屋「もつ博」をオープン。
近隣の学生からの評判も良く、家族連れの固定客もついて、順調に繁盛している。



清水 亮之助 (66才)

広告代理店経営。〈株式会社F&H〉代表取締役社長。大手広告代理店がひしめく福岡で、1984年の創業以来、地元の広告代理店として、着実に実績を積んでいる。



夢を現実に！

創業前に必要な準備があります①

「まず、心の準備が必要です!!」

自分の夢を実現させることは、とてもやりがいのある素晴らしいことです。でも、決意が曖昧では、今後、起こりうる困難を乗り越えることはできません。創業を考える際、まず、以下の事柄についてよく確認しておきましょう。

チェック1 始めようとする事業に、情熱はありますか？

チェック2 経営者として、今後起こりうる問題に対する自信や体力はありますか？

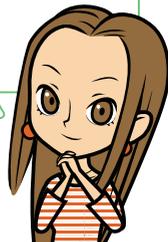
チェック3 始めようとする事業に必要な知識や経験が十分にありますか？

チェック4 始めようとする事業の具体的なイメージ(計画)がありますか？



15年程、大手広告代理店に勤めた後に独立。営業ノウハウや人脈はあったので独立に問題はなかったが、資金がなくてね…思えば当時は高い利息で借入していたな。

いろいろと責任が出てくるし、大変だと思うけど、自分を試すチャンスだから、やってみようと思うの!



創業をすると…

- ・今、サラリーマンなら、退職することで毎月の給与はなくなります。
- ・決まった休日が取れない場合が考えられます。
- ・経営者としての社会的責任が課せられます。
- ・全てが自分次第です。

(強い意思がなければ事業継続は困難です)

創業には…

- ・家族の理解が絶対に必要です。
- ・良き相談相手、パートナーが必要です。
- ・友人や勤めていた会社の同僚や上司、親類など様々な方々の協力やサポートが必要です。
- ・自分の人脈が今後の事業経営が順調にいく重要なポイントとなります。

創業することに対し、周囲からの意見は自分に都合が良いものだけではなく、反対意見も多くあるでしょう。周囲からの反対意見もしっかりと受け止め、なぜ反対されるのか、その要因は何なのかを自分なりに分析していくことが大事です。



サラリーマン時代にお金を貯めて、飲食店の勉強や弟子入りもしたな。妻や子供もいるし「失敗したら…」という不安もあったけど、家族がすごく応援してくれて、友人や勤めていた会社の同僚達の協力があったから、成功したんだ。自分一人の力ではできなかったな。

夢を現実に！

創業前に必要な準備があります②

① どんな事業をしたいか、を具体的に (事業コンセプト)

創業への心構えを確認できたところで、自分の夢を実現するためのアウトラインをつかんでおく必要があります。「誰に、何を、どのように(提供するか)」をまとめて、自分なりの事業コンセプトを組み立てておきましょう。

●事業コンセプト…(薫子さんの場合)

誰に

都市部に通勤するOLさん、学生さん(短大・大学生)を中心に

何を

お客さまが満足するヘアスタイルを

どのように(提供)

お客さまが癒される店舗で



お客さまが私のスタイリングにご満足いただけて、
ハッピーな気分になれる
美容室にしたいの！



②事業コンセプトが決まったら、以下のような手順で『事業計画』を作成していきましょう。

開業場所等の選定

店舗の場所や販売形態の選定



販売・仕入計画

取扱商品や販売方法、仕入先や仕入方法



収支計画

利益が出るのか確認

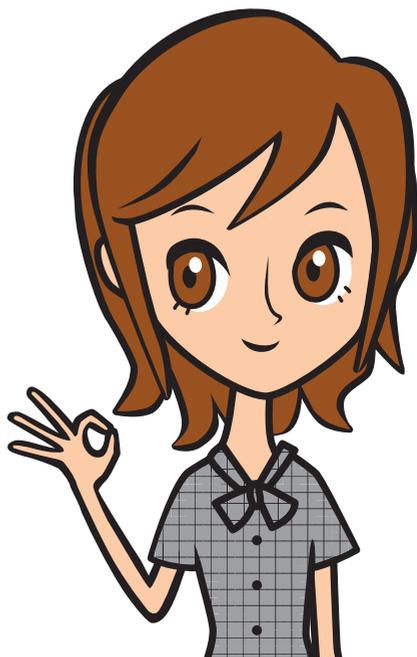


資金計画

必要な資金を確認
資金不足の場合は調達先を検討

※事業を始める上で、「計画」を立てることはとても重要です！「誰に」「何を」「どのように」の事業コンセプトを決め、販売・収支・資金計画を立てることは、創業後もずっと考えていくべきものです。

計画がしっかりしていなければ、取引先との良好な関係が維持できなかったり、金融機関等に信頼を得られなかったり、様々な面で不都合が生じてきますので、計画は根拠ある数値でしっかり立てていきましょう。



【事業計画】で夢をカタチに!

<開業場所>



とにかく、集客効果の高い天神でお店をオープンすることが目標なの!
具体的にどんなことを検討していけばいいの?

開業場所の選定は、『立地条件』『家賃』『販売計画』等をよく考えて決めることが大事です。

◆人口・世帯数は?

立地を見極める上で、人口・世帯数や年齢層は重要な情報となります。統計局のホームページや役所の資料などを利用して、狙ったエリアの情報を調査してみましょう。

◆周辺に競合店は?

周辺競合店の状況を把握することはとても重要です。どのようなコンセプトで、どのようなサービスを提供し、どれだけ売上を上げているのか等を調査しましょう。

◆店舗の周辺施設は?

最寄りの駅や大型施設・スーパー等の集客ポイントは、人の流れが多いためチェックしましょう。

◆人や車の流れは、店舗に都合がいい?

人が「あの店に行ってみよう」と思うのは日常生活の場から徒歩5分程度で行ける範囲といわれています。この範囲に住宅地や集客ポイントがあれば、有利な立地といえるでしょう。

◆駐車場は確保できる?

周辺に駅や住宅地がない場合は、駐車スペースが確保できるかもポイントとなるでしょう。

創業にあたっては、開業場所の選定はとても重要です!
自分の夢を実現させる場所は慎重に決めましょう。



特に、薫子さんのように、一般の消費者を相手に店舗内でサービスを提供する事業であれば、周辺地域の情報収集やその場所の1日の通行量や通行者の年齢層等を確認することが大切です。実際に周辺を歩いてみるなど、自分が消費者の目線（立場）になって考えてみましょう。

やや不利な立地でも消費者が望む商品やサービスが提供されていれば、消費者は足を運んでくれるはずです。

また、運送業や卸売業、製造業の場合は、流通に適しているのか、トラック等の大型車の駐車スペースを確保できるか、などがポイントとなるでしょう。



事業によっては、開業場所にこだわらない場合があります。

薫子さんの事業は、一般の消費者を相手に店舗内でサービスを提供しますので、開業場所の選定はとても重要な要素となりますが、事業によっては開業場所にこだわらない場合があります。

例えば、通信販売（無店舗販売）等は、開業場所を選びません。

また、自宅内で事業ができる場合は、創業時の費用を抑えるために、自宅で事業を始める方も多くいらっしゃいます。

開業場所の選定にあたっては、事業コンセプトに合った適切な場所にする必要があります。

一度開業してしまうと、簡単に変えることはできません。

時間をかけて十分な調査を行いましょう。



【販売計画】と【仕入計画】を作る！

実際に売上と仕入の見通しを数字にすることで、創業について現実味が増してきます。

また、夢を数字にしてみると、今まで見えていなかった問題が見えてくることもありますので、しっかりとした計画を立てましょう。

販売計画(目標)1ヶ月の平均売上

<販売業・サービス業など>

$$= (\text{平均客単価}) \times (\text{客数}) \times (\text{営業日数})$$

<印刷業・運送業など>

$$= (\text{1台の売上}) \times (\text{設備台数}) \times (\text{稼働率}) \times (\text{営業日数})$$

だいたい毎月の売上は、100万円ぐらいを見込んでいるの。売上が伸びてきたら、アシスタントをもう一人雇いたいわねー。

オレの最初の計画は…
客単価5千円、1日30名で25日間の営業日として、月の売上は「最低でも375万円」を目標にしてたなあ。



◆薫子さんの「販売計画」「仕入計画」ができました。

創業時には月ごとの計画を立てましょう。

●販売計画

主な販売先	売上高	代金回収方法
一般消費者	年10,000千円	現金

●仕入計画

主な仕入先	仕入高	代金支払方法
(株)○○○○	年600千円	現金
□□□□(株)	年400千円	現金

月別売上計画	
<input type="radio"/> 年4月 (創業1ヶ月目)	800千円
<input type="radio"/> 年5月 (創業2ヶ月目)	800千円
~	~
<input type="checkbox"/> 年3月 (創業12ヶ月目)	1,000千円

月別仕入計画	
<input type="radio"/> 年4月 (創業1ヶ月目)	50千円
<input type="radio"/> 年5月 (創業2ヶ月目)	100千円
~	~
<input type="checkbox"/> 年3月 (創業12ヶ月目)	100千円

◆薫子さんの販売計画

平日の来店客 5人×18日(月の平日の日数) = 90人

休日の来店客 10人×8日(月の休日の日数) = 80人

月の来店客数170人

月の来店客170人×6千円(平均客単価) = 1,020千円

創業当初の売上は800千円程度を予想し、
年間10,000千円の売上目標としています。

※薫子さんの店の場合は、「セットイス」3台、
「シャンプー台」2台を予定しています。(従業員は2名)



無理のない【収支計画】が 事業のポイント！

「収支計画」を作って、利益を確認!さらに創業へ前進!!

「販売計画」と「仕入計画」ができれば、利益が出るかどうかを確認しましょう。利益が出なければ、事業は継続できません。

〔売上〕

事業による売上(業種によって算出方法が相違)

〔売上原価〕

商品仕入や商品製造にかかる費用

〔経費(販売管理費・営業外費用)〕

事務所家賃、人件費、広告宣伝費、減価償却費、借入に伴う利息 等

『利益が出ない・少ない場合のチェックポイント』

- ◆売上が少ない、販売価格が安い
- ◆仕入価格が高い
- ◆家賃が高い割に集客がない(売上低迷)
従業員過多(シフトに問題)

収支計画において、利益は出ていますか？

〔利益〕 = 〔売上〕 - 〔売上原価〕 - 〔経費〕



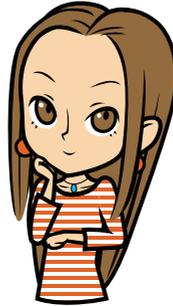
事業を始め、その事業を継続させていくために絶対に必要な計画であり、経営者として、必ず考えなければならないものです。

◆薫子さんの「収支計画」ができました。

●収支計画

		創業時(1ヶ月目)	〇ヶ月後(軌道に乗った頃)
①売上高		800千円	1,000千円
②売上原価		50千円	100千円
③売上総利益 (①-②)粗利益		750千円	900千円
④経費	人件費	400千円	400千円
	家賃	200千円	200千円
	その他	50千円	100千円
	合計	650千円	700千円
⑤利益 (③-④)		100千円	200千円

赤字を出さずに何とか
やっていけそうだわー。



◆薫子さんの収支計画

創業当初は月800千円、数ヶ月後から1,000千円の売上見込みで、年間10,000千円の売上目標です。経費関係は次のように設定しています。

・家賃 月200千円(33㎡=約10坪)としています。

・人件費 従業員2名分



※利益から経営者の給与を取り、借入の返済もしなければなりません。

売上原価や経費負担が大きくなると利益は出なくなります。利益を多く確保するためには、「売上増加」「売上原価の削減」「経費削減」が必要になります。

【資金計画】がなければ 始まらない！



自己資金はある程度準備してるけど、オープンしたては、借入が必要になるかも。どれくらい見積もればいいのかしら。

実際に資金計画をつくっていきましょう。



創業するには、予想以上に資金が必要になります。

まずは、自己資金がどれくらいあるか、創業するにはどれくらいの資金が必要になるのかを明確にしなければなりません。

資金がいくら不足しているのかわかったところで、その資金調達をどのようにするのかを考えましょう。

「収支計画」から無理のない借入を検討しましょう。

※金融機関等に借入申込をする場合は、創業計画は必ず必要になりますので「販売計画」「仕入計画」「収支計画」「資金計画」の数字はしっかりと考えましょう。

◆薫子さんの「資金計画」ができました。

●運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	300千円	材料費等3ヶ月分
人件費等	1,200千円	人件費3ヶ月分
その他の資金	500千円	広告宣伝費、その他諸経費
計	A	2,000千円

人件費3ヶ月分
1,200千円は
従業員2名分です。

●設備資金計画

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	33m ²	賃貸	1,500千円	平成30年 〇月〇日	平成30年 〇月〇日	
	計	B (取得に要する資金)		1,500千円			
区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	取得(完成) 年月日
機械器具什器備品等	セット式		3		250千円	(株)〇〇〇	平成30年 〇月〇日
	シャワー台式		2		250千円	XXX 工務店(株)	
	店舗改装費		—		3,000千円		
	計	C (金額)		3,500千円			

店舗は天神地区で33m²
(約10坪)を月200千円。
敷金6ヶ月分と仲介手
数料として1,500千円を
計上しています。

今回の資金計画による必要資金合計 A+B+C=7,000千円(D)

●資金調達計画

	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
自己資金	〇〇銀行〇〇支店	定期	3,000千円		千円
	△△銀行△△支店	普通	1,000千円		
			千円		千円
			千円		
自己資金合計4,000千円(内、3,000千円使用)					
借入金等	借入先	年利	借入額	毎月返済	借入期間
	今回の借入額	%	4,000千円	48千円	平成30.〇.〇
			千円		~37.〇.〇
			千円		
			千円		
借入金等合計4,000千円				調達資金合計	D 7,000千円



借入金4,000千円を
7年(84回払い)で返済
予定としています。

薫子さんは、自己資金4,000千円のうち3,000千円を使用し、
金融機関に借入を4,000千円依頼する計画となりました。

【創業に必要な基礎知識】

＜創業にともなう届出＞

創業については、各種届出が必要です。
忘れずに手続きしましょう。



(1) 税務署等への主な届出

対象	届出の名称	提出期限	届出先
個人	個人事業の開業等届出書	開業の日から1ヶ月以内	税務署
	青色申告承認申請書 (青色申告したい時)	開業の日から2ヶ月以内	
	給与支払事務所等の開設 届出書(従業員を雇う時)	事業所等を開設した日 から1ヶ月以内	
	個人事業税に係る開業 等報告書	開業した翌月10日まで	県税事務所
法人	法人設立届出書	設立の日から2ヶ月以内	税務署
	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	
	棚卸資産の評価方法・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	
	青色申告承認申請書 ※青色申告したい時	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	
	法人設立(設置)届	設立の日から15日以内	県税事務所
	法人設立・設置届出書	各市町村で定める日	市町村役場

(2) 社会保険関係の届出

法人の場合、事業主一人の場合でも加入が義務付けられています。
また、個人事業の場合、常時5人以上の従業員を使用する事務所は加入が義務付けられています。

種類	届出の名称	提出期限	届出先
健康保険 厚生年金保険	健康保険・厚生年金保険新規適用届	設立後5日以内	年金事務所
	健康保険・厚生年金保険被保険者資格取得届	資格取得後5日以内	
	健康保険被扶養者(異動)届	資格取得後5日以内	

(3) 労働保険関係の届出

従業員を雇用した事業主は労災保険への加入が義務付けられます。
また、一定の要件の従業員を雇用する事業主は、雇用保険への加入が義務付けられています。

種類	届出の名称	提出期限	届出先
労災保険	労災保険適用事業報告	事業所設置後 遅滞なく	労働基準監督署
	労災保険保険関係成立届	保険関係成立後 10日以内	
	労働保険概算保険料申告書	保険関係成立後 50日以内	労働局
雇用保険	雇用保険適用事業所設置届	設置後 10日以内	公共職業安定所 (ハローワーク)
	雇用保険被保険者資格取得届	雇用した翌月の 10日まで	

※都道府県、市町村等によって、届出の名称や手続きが異なりますので、詳細については各届出先にお問い合わせください。

【創業に必要な基礎知識】

＜許認可等の手続き＞

創業する場合、業種によっては許認可や届出等が必要な場合があります。

自分の事業に必要なかどうか確認しましょう。

※許認可等の取得に時間を要する場合がありますので、注意が必要です。

例えば…

飲食店を開業する方は、保健所の営業許可が必要となります。

＜申請手順＞

①営業施設を所管する保健所に営業許可を申請(保健所の窓口)



②施設基準適合確認のため保健所による検査(現地確認)※



③営業許可証発行(保健所の窓口)



営業開始

※営業施設が基準に適合していない場合は施設の手直しが必要となり、営業開始時期が遅れるうえ、追加で手直し費用が発生することもあります。許可申請前にあらかじめ所管の保健所に相談しておきましょう。



飲食店の許可取得は、開店日に余裕をもって申請した方がいいよ。

許認可等の手続きが必要となる主な業種は以下のとおりです。

許認可権者	事業内容		
官公庁	・酒類販売業 ・建設業 ・自動車整備業	・旅行業 ・廃棄物処理業 ・ガソリンスタンド	・宅地建物取引業 ・運送業 ・人材派遣業 等
保健所	・飲食店 ・菓子製造業 ・クリーニング業	・食肉販売業 ・魚介類販売業 ・医薬品等販売業	・理容業、美容業 ・旅館業 等
警察署	・古物商	・警備業	等

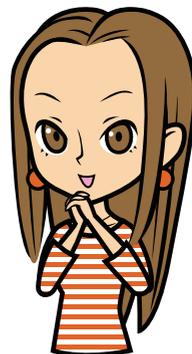
この他にも許認可等を必要とする業種はたくさんあります。
許認可等が必要かどうか分からないときは、管轄する関係窓口等に
確認しましょう。

※必要な手続きをしないまま開業してしまうと、罰金を科せられたり、場合によっては営業停止処分を受けてしまうこともありますので注意しましょう。



創業には色々な手続きが
必要なんだね。
きちんと手続きしなくちゃ!

許認可が下りるまでは時間
がかかります。
事前によく確認しておきま
しょう。



【創業に必要な基礎知識】

＜創業後に必要となること＞

①経理

創業後は、事業活動にともなう資金の流れを把握するため、日々の経理処理が必要不可欠となります。ビジネスを成功させるためには、経理の知識は欠かせません。実際の記帳、申告等で不明な点が生じた場合は、税理士等の専門家をお願いするか、商工会議所・商工会等で記帳相談を受けるとよいでしょう。



②確定申告

1年分の申告を、個人事業主は毎年2月16日から3月15日に、法人は決算日の翌日から2ヶ月以内に所管の税務署に対して行います。確定申告を行うことで所得に対する課税額が決定され、納税することになります。確定申告をする際は、大きく「白色申告」と「青色申告」に分かれます。主な違いは、記帳の仕方と各種控除額の差です。



③税金

事業所得にかかる主な税金は以下のとおりです。

《個人にかかる税金》

	種類	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県民税 ②市町村民税	均等額でかかる均等割と前年の所得金額に応じてかかる所得割からなります。	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。	

《法人にかかる税金》

	種類	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。	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します。
地方税	法人住民税 ①県民税 ②市町村民税	資本等の金額区分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ります。	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	原則として所得金額に応じてかかります。	

福岡県信用保証協会に 相談してみませんか！



計画書の書き方から借入について
相談できるところはあるかしら??

**福岡県信用保証協会に
ご相談ください!!**



創業をお考えのお客さまに対して、創業前の一般的なご相談から、事業計画の相談、資金調達の相談等を中小企業診断士等の経験豊富な職員がお応えします。

相談は何度でも無料でお受けいたしますので、お気軽にご相談ください。

※ご相談等で来会される場合は、事前にご連絡をお願いします。

本書33・34ページの「最寄りの相談窓口のご案内」で連絡先、所在地を掲載しています。

福岡県信用保証協会では信用保証による資金面での支援を中心として、様々な形で創業者の皆さまに対する支援を行っています。

○相談業務

創業前の一般的な相談から、事業計画の相談、資金調達の相談等をお受けします。



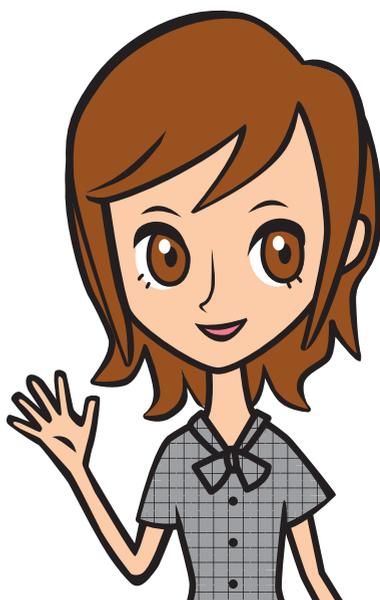
○創業セミナー

金融機関や各支援機関等と連携して創業セミナー（創業塾）を行っています。



○創業後のフォロー

事業開始後もお相談をお受けします。
本書31・32ページをご覧ください。
また、皆さまの様々なニーズに応じた
融資制度をご用意しています。



福岡県信用保証協会に相談してみませんか！ 信用保証協会ってどんなところ？

「信用保証協会」は、公的な保証機関として全国の都道府県に51の信用保証協会があります。平成30年12月末現在、約124万社の中小企業の皆さまにご利用いただき、**保証債務残高**は約21兆円となっています。

福岡県信用保証協会は、設立(昭和24年)以来、約70年間にわたり、福岡県内の中小企業の皆さまの事業の発展をサポートしています。平成30年12月末現在、福岡県内の中小企業者約13万5千社のうち、約5万9千社(約44%)の皆さまからご利用をいただき、**保証債務残高**は7,600億円余となっています。

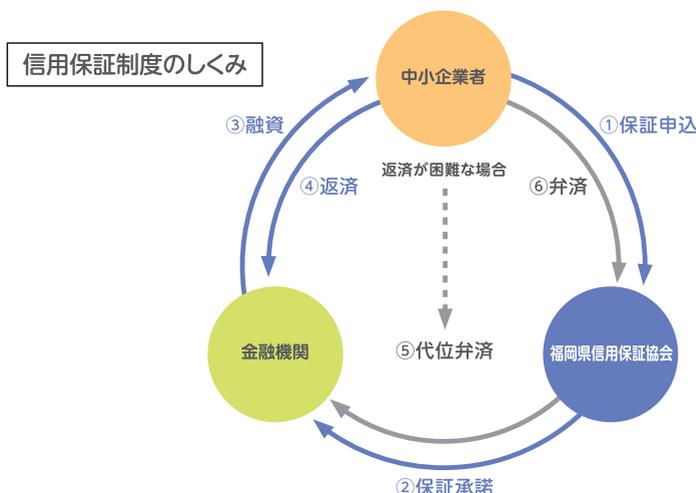
***保証債務残高**…保証をご利用いただいている金額のことです。

【保証利用限度額】

〔一般保証〕 個人・法人 2億8,000万円
組合等 4億8,000万円

〔特別保証〕 上記の一般保証とは別枠で、国が定める特別保証制度を利用することができます。

※保証利用の詳細な条件については、窓口までお問い合わせください。



信用保証協会をご利用いただける中小企業は、次のとおりです。

【所在地・業歴】

福岡県内に事業所を有し、原則として事業を行う中小企業者。

これから福岡県内で事業を始める創業者の方。

- * 法人の場合、本店または事業所のいずれかが福岡県内にあればご利用いただけます。
- * 個人事業主の場合、住居または事業所のいずれかが福岡県内にあればご利用いただけます。

【企業規模】

業種	資本金	従業員
製造業等*	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
医療法人等	—	300人以下

*「建設業」「運送業」を含む。

* 特定非営利活動法人(NPO法人)は、従業員要件を満たせば対象となります。(ただし、一部ご利用できない制度もあります)

【業種】

農業、林業、漁業、金融業、その他の非対象業種(政治・経済・文化団体、宗教法人、非営利団体等)を除く業種は、原則として全てご利用いただけます。

【許認可等】

事業を行う上で、必要な許認可を受けたり、届出等を行っていることが必要です。

【資金使途】

信用保証協会をご利用いただける資金使途は、事業の発展・継続に必要な資金です。

* 住宅ローンや生活費等の事業に直接使用されない資金は、ご利用いただけません。

信用保証協会を利用するメリット

- ・ 第三者保証人が不要、連帯保証人は原則として代表者以外の保証人は不要、個人事業主は不要です。
- ・ 固定かつ低金利の自治体融資制度が利用できます。
- ・ 信用保証協会が公的な保証人となることで、資金調達がスムーズになります。

福岡県信用保証協会に相談してみませんか！

どんな融資制度があるの？



創業支援の融資制度の一例をご案内します。
詳細については、お気軽にお問い合わせください。

(H31.01現在)

保証の種類/ 資金名	保証限度額		保証期間 (内据置期間)	借入利率	信用 保証料率
		自己資金等			
創業等関連保証	1,500万円	創業前は、自己 資金の範囲内	10年以内 (1年以内)	金融機関 所定の利率	年0.95%
創業関連保証	2,000万円	—	10年以内 (1年以内)	金融機関 所定の利率	年0.95%
一般保証	2億 8,000万円	—	20年以内	金融機関 所定の利率	年0.45% ～1.90%

～「認定特定創業支援等事業」について～

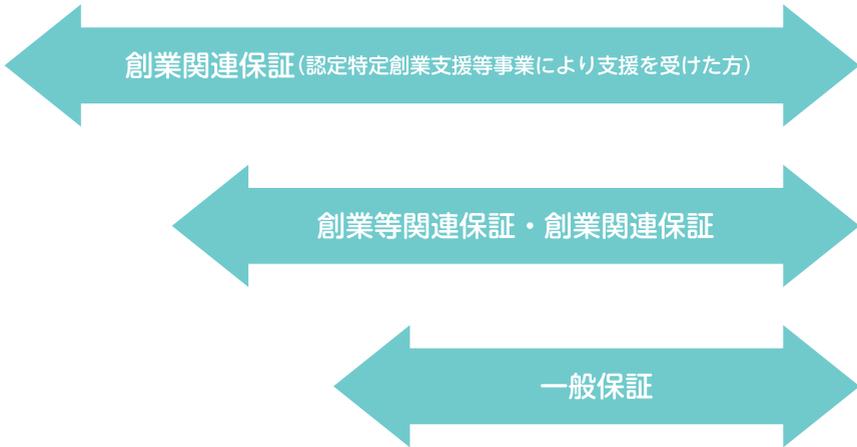
産業競争力強化法に基づいて認定された市区町村の創業支援等事業計画における創業支援等事業のうち、経営、財務、人材育成、販路拡大に関する知識の全ての習得が見込まれる継続的な支援を創業希望者等に対して行う事業をいいます。

「認定特定創業支援等事業」により支援を受けた創業者のメリット！

- ① 「株式会社」設立の際の登記に係る登録免許税の軽減
- ② 創業関連保証が創業の6ヶ月前から利用対象
(通常は、創業1ヶ月前、会社創業は2ヶ月前)

創業段階に応じた保証制度は以下のとおりです。

個人事業主は税務署に提出する開業届の開業日、法人は履歴事項全部証明書に記載の設立年月日です。その他、事務所等の賃貸借契約の締結や商品仕入を行ったなどが事業着手となります。

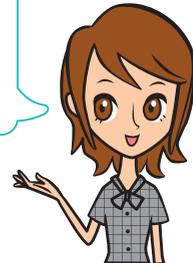


この他にも、福岡県・福岡市・北九州市・久留米市などの自治体による、**信用保証料がゼロになる**創業融資制度もあります。詳しくは福岡県信用保証協会または各自治体のホームページをご覧ください。

福岡県信用保証協会

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

検索



福岡県信用保証協会に相談してみませんか！

申込手続の方法は？

融資制度の借入については、金融機関と信用保証協会の審査がそれぞれあります。

相 談

福岡県信用保証協会や借入希望の金融機関へご相談ください。



申 込 み

金融機関または商工会議所・商工会、県や市町村の商工担当窓口へ保証申込書類を提出してください。(融資制度によって、申込み受付機関や必要書類が異なります)



審 査

金融機関から信用保証委託申込書と信用保証依頼書を受領し、信用保証協会の担当者が面談や事業所の確認等を行います。



融 資

保証決定後、金融機関にて融資手続きがされます。融資実行の際に信用保証料をお支払いいただきます。



返 済

返済条件に従って、返済開始となります。

なるほどー。
必要書類や費用は？



申込書類の一例です。

※下記の書類以外に、お客様の業態やご利用いただく融資制度や資金用途等によって、追加資料をお願いする場合があります。

①信用保証協会 全国統一申込書式	「信用保証委託申込書」「個人情報の取扱いに関する同意書」「信用保証委託契約書」等がセットになっています。
②創業計画書、 及び添付書類	所定の「創業計画書」が必要となります。様式は、福岡県信用保証協会又は各自治体のホームページからもダウンロードできます。また、自己資金が確認できる書類(写)も添付してください。
③課税証明書、 又は所得証明書	創業者(=事業を営んでいない個人)の「課税証明書」又は「所得証明書」が必要です。自治体融資制度をご利用いただく方は、納税証明書も必要となる場合があります。
④印鑑証明書、 及び履歴事項全部証明書	保証申込される方(代表者含む)の印鑑証明書(写)が必要となります。また、法人の場合は「履歴事項全部証明書」も必要となります。
⑤許認可等(写)	許認可等を必要とする事業を既に開始されている方は、許認可等(写)が必要となります。
⑥見積書	設備資金の申込の場合に必要です。
⑦開業届	事業を既に開始されている方は、税務署に提出した「開業届」が必要となります。

信用保証協会が、保証に際していただくのは『信用保証料』のみです。保証のご利用にあたっては、保証料以外一切必要ありません。

* 保証決定後、融資を受ける際には、契約締結時の印紙代、印鑑証明書代等の費用がかかります。



創業後のフォローアップ

専門家派遣事業

福岡県信用保証協会では、創業後のお客様の経営をサポートすることを目的として、**無料**で専門家派遣事業を行っています。是非ご利用ください。



現状分析が必要な方に！

自社の強みや弱みなどを整理することで、経営判断に役立てることができます。

計画の実現化！

定期的に専門家のフォローアップを受けることで計画が実現しやすくなります。

	経営診断サービス	創業者経営支援
派遣専門家	中小企業診断士	中小企業診断士
派遣回数	3回	5回
企業のご負担額	無料	無料
支援内容	現状分析と簡易診断 中小企業診断士が3回訪問し、依頼企業の「現状分析」を行います。訪問後、診断報告書を提出いたします。	創業後のフォローアップ 原則5回(最大7回)中小企業診断士が訪問し、創業後のフォローアップを行います。
受付機関	福岡県信用保証協会	
対象者	福岡県信用保証協会の保証利用先	福岡県信用保証協会の保証利用先で、創業後(法人の場合は法人設立後)5年未満の方【注】

【注】創業支援等に関して業務連携を行った金融機関との協調融資を受けた方や商工会議所の創業塾修了者等が対象となります。詳しくは信用保証協会にお問い合わせください。

お客様相談窓口

福岡県信用保証協会では、皆さまのご相談にお応えするために各部支所に『**お客様相談窓口**』を設置しています。お気軽にご相談ください。（平日午前9時～午後5時）

*お客様の住所地(所在地)などで相談窓口の管轄地区が分かれておりますので、連絡先や各部支所の所在地等は「最寄りの相談窓口のご案内」（本書33・34ページ）をご覧ください。

本所の保証統括部 経営支援統括課では

「夜間相談窓口」も設置しています。

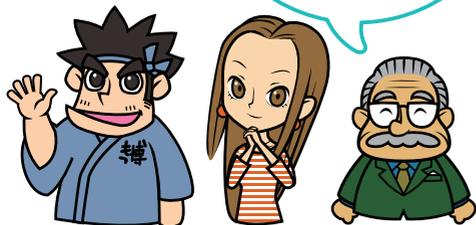
日中にお時間が取れない方は、是非ご利用ください。

原則 第1.第3火曜日(祝日の場合は翌営業日)は
午後7時30分まで

 **0120-112-249**

電話 092-415-2604

あなたも
ご自分の夢を
かなえてみませんか？



最寄りの相談窓口のご案内

●本所

〒812-8555 福岡市博多区博多駅南2丁目2番1号

●保証統括部

経営支援統括課(お客様相談窓口)

TEL.092-415-2604 FAX.092-415-2618

お客様相談フリーダイヤル ☎ 0120-112-249

●本所営業部

業務区域

福岡市(博多区・東区)、大野城市、春日市、筑紫野市、
太宰府市、宗像市、福津市、古賀市、那珂川市、糟屋郡

保証1課(お客様相談窓口)

TEL.092-415-2603 FAX.092-415-2616

保証2課(お客様相談窓口)

TEL.092-415-2601 FAX.092-415-2616

経営支援統括課では、「夜間相談窓口」を設置
しています。

原則 毎月第1,第3火曜日 19:30まで



●大濠支所

〒810-0055 福岡市中央区黒門2番28号

業務区域

福岡市(中央区・城南区・南区・早良区・
西区)、糸島市

保証1課(お客様相談窓口)

TEL.092-734-5923 FAX.092-734-5619

保証2課(お客様相談窓口)

TEL.092-734-5924 FAX.092-734-5628



●北九州支所

〒802-0082 北九州市小倉北区古船場町1番35号 北九州市立商工貿易会館4F

業務区域

北九州市、行橋市、豊前市、中間市、
遠賀郡、京都市、築上郡

保証1課(お客様相談窓口)

TEL.093-551-2635 FAX.093-522-4754

保証2課(お客様相談窓口)

TEL.093-551-2634 FAX.093-522-4754



福岡県信用保証協会の

ホームページでも、

各種制度についてご案内しています。 <http://www.fukuoka-cgc.or.jp/>

福岡県信用保証協会

検索



●久留米支所

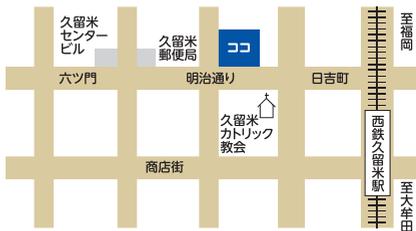
〒830-8691 久留米市日吉町24番地24

業務区域

久留米市、八女市、筑後市、大川市、小郡市、うきは市、朝倉市、朝倉郡、三井郡、三潞郡、八女郡

保証課(お客様相談窓口)

TEL.0942-38-1022 FAX.0942-38-1025



●筑豊支所

〒820-0040 飯塚市吉原町6番12号 飯塚商工会議所5F

業務区域

飯塚市、直方市、田川市、嘉麻市、宮若市、嘉穂郡、鞍手郡、田川郡

保証・経営支援課(お客様相談窓口)

TEL.0948-22-3585 FAX.0948-29-4927



●大牟田支所

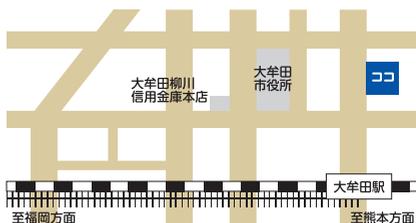
〒836-0843 大牟田市不知火町1丁目3番地4 太陽生命大牟田ビル6F

業務区域

大牟田市、柳川市、みやま市

保証・経営支援課(お客様相談窓口)

TEL.0944-52-6011 FAX.0944-51-3419



お近くの
相談窓口を
ご利用ください。



本書に関するお問い合わせ先：本所保証統括部保証企画課 092-415-2609

※信用保証のご利用にあたっては、金融機関ならびに福岡県信用保証協会の審査があり、ご希望に添えない場合がございますので、ご了承ください。

※保証のご利用にあたっては、信用保証料以外の手数料、用紙料等は一切必要ありません。金融回転業者等の第三者が保証申込にあたって不正に手数料、賛助金、入金金を要求する事例が発生しておりますので、ご注意ください。また第三者の介入・介入が発見された場合は、保証申込をお断りいたします。



福岡県信用保証協会

平成31年2月発行
発行・編集 福岡県信用保証協会
保証統括部