創業Navi

START UP NAVIGATION

埼玉県信用保証協会

2020年4月1日時点の情報を掲載しています。

埼玉県信用保証協会は、中小企業・小規模事業者の皆さまが事業経営に必要な資金を金融機関から借入れする際に、その保証をすることで資金調達を円滑にしている公的機関です。

このたび、これから創業される方向けの案内書「創業Navi」を作成しました。

案内役を務める“ナビィ”と一緒に、あなたも創業プランを作ってみませんか？

目　次

1. はじめに ▶P1

2. 創業プランのアウトライン ▶P2

3. 創業プランを立ててみよう
- (1)全体構想 ▶P3
- (2)販売計画 ▶P4
- (3)仕入計画 ▶P5
- (4)資金計画 ▶P6
- (5)収支計画 ▶P10
- (6)資金繰り計画 ▶P14
- (7)返済計画(損益計算書) ▶P16

4. 創業のまめ知識
- (1)事業形態(個人・法人) ▶P20
- (2)創業に伴う各種提出書類 ▶P21
- (3)税金について ▶P22
- (4)許可等が必要な業種 ▶P23

5. 埼玉県信用保証協会のご案内
- (1)信用保証協会とは ▶P24
- (2)ご利用いただけるお客さま ▶P25
- (3)信用保証の保証内容 ▶P25
- (4)信用保証料について ▶P26
- (5)当協会ご利用のメリット ▶P26
- (6)事務所の所在 ▶P27

6. 埼玉県信用保証協会の創業者向け支援
- (1)相談窓口のご案内 ▶P29
- (2)資金調達支援 ▶P30
- (3)埼玉県「起業家育成資金」のご案内 ▶P32
- 〈参考〉創業・再挑戦計画書(ひな形) ▶P34
- (4)保証利用後のフォローアップ ▶P38

なるほど!なっとく保証協会 ▶P40

1 はじめに

～創業をお考えの皆さまへ～

創業を思い立ってから事業を始めるまでには、いろいろな準備が必要です。「創業プラン」の作成の前にまずは、順番に基本事項のチェックをしてみませんか。

● ● ● チェック項目 ● ● ●

始めたい事業は具体的に決まっていますか？	「何をやりたいか」は創業の最大のポイントです。最初に具体的に始めたい事業を固めましょう。「創業年月日」を決めて、ゴールに至るまでの必要事項をクリアしていきます。
次へ	
困難があってもやり遂げる自信はありますか？	事業を始めれば、予想外のトラブルも発生します。多少の困難はものともせず、是が非でもやり遂げる気概が必要です。
次へ	
ご家族の理解は得られますか？	家族は最も身近な相談者です。まずは、ご家族の理解と協力を得ましょう。
次へ	
始めたい事業について経験や必要な許可等はお持ちですか？	これから始める事業と同じ業種に勤務した経験があれば、創業には有利です。事業開始前に取得しておかなくてはならない許可等もあります。
次へ	
自己資金は確保していますか？	創業までにできるだけ自己資金を用意しましょう。創業の場合で信用保証協会の制度融資をご利用いただく時は、一定の「自己資金」が要件となる場合があります。予想外の支出が発生することもありますので、余裕をもった自己資金があると安心です。
次へ	
必要な従業員は確保できますか？	必要とする人材は早めに確保しましょう。ただし、事業が軌道に乗るまで人件費は重い負担となりますので、よく検討しましょう。

2 創業プランのアウトライン

自分で描いた「事業の未来図」を具体的に文字や数字で表してみましょう。
創業プランは融資を受ける際の説明資料になります。

創業プランの主要項目と概略

1. **全体構想** 「いつ・どこで・何をやりたいのか」創業プランの大枠を固めます。
2. **販売計画** 取り扱う商品や販売方法を検討します。
3. **仕入計画** 商品の仕入先や、仕入方法を検討します。
   ワンポイントナビ 在庫管理に注意
4. **資金計画** 創業に必要な資金を確認し、調達先を検討します。
   ワンポイントナビ 自己資金の確認
5. **収支計画** これから行う事業が収益を上げることができるか確認します。
   ワンポイントナビ 売上予測の立て方
6. **資金繰り計画** 商品が売れても手元に現金が残るとは限りません。「勘定合って銭足らず」とならないよう「現金」の流れを把握します。
7. **返済計画** 利益から借入金の返済にいくら充当できるか検討します。
   ワンポイントナビ 減価償却って何？

3 創業プランを立ててみよう

それでは、創業プランの主要項目に沿って、計画を立ててみましょう。

1 全体構想

① 事業形態は個人と法人のどちらですか？
P20を参考にしてください。

② 事業の内容は何ですか？
業種によっては事業を始めるにあたって許可等が必要となる場合があります。

③ 事業を始める目的は何ですか？
動機と目的を明確にしましょう。強い信念と情熱をもって創業することは重要なポイントです。

④ どんなお客さまをターゲットにしますか？
年齢や性別など、できるだけ具体的に思い浮かべてみましょう。

⑤ どこで事業を始めますか？
出店する場所は売上を左右する重要なポイントです。月々の賃料負担も頭に入れながら、出店場所を選定しましょう。

⑥ 魅力ある店舗づくりを考えていますか？
ターゲットにするお客さまのニーズにマッチした店舗づくりを心がけましょう。

⑦ 誰と始めますか？
商品を作るのは得意だけど、販売するのは苦手・・・という場合、苦手な分野を補佐してくれるパートナーと事業を始めるのも一案です。

⑧ いつ事業を始めますか？

⑨ 始める事業の知識・経験など強みはありますか？
創業しようとしている業種での勤務経験があるとノウハウが活かせます。

2 販売計画

① 取扱商品（サービス、技術）は何ですか？

② 販売の対象は誰ですか？（年齢、性別等）
ターゲットをどこに絞り込むかによって販売単価や商品構成が違ってきます。

③ 取扱商品（サービス、技術）はお客さまの求めるものと合致しますか？

④ 必要な売上高を確保するために従業員の雇用は必要ですか？

⑤ 競争相手はいますか？
自分が事業を始めようとしている場所の近隣に同業他社はありますか？
競争相手との違いやアピールポイントはありますか？

⑥ 価格設定はどうしますか？

⑦ 売上代金の回収方法はどうしますか？（現金・売掛・手形）
売掛金、受取手形などの回収では、現金になるまでに時間がかかるので仕入資金など運転資金が多く必要になる場合があります。

販売計画

販売先

主な販売先・受注先	販売・受注単価	年間販売予定額 P12・13「ワンポイントナビ」参照	売上金回収方法※

※例）現金回収
月末〆翌月手形回収

3 仕入計画

① 良質で安価な商品（材料）をどこから仕入れますか？

② 必要な商品（材料）は安定的に調達できますか？

③ 仕入代金の支払いはどのような方法で行いますか？（現金・買掛・手形）

④ 発注から納品までどのくらいの時間が必要ですか？

ワンポイントナビ 在庫管理に注意

在庫を多く抱えすぎると、運転資金がいくらあっても足りなくなります。
また、古くなると商品価値が下がる場合もあります。
在庫の管理には細心の注意が必要です。

仕入計画

仕入先

主な仕入先・外注先	仕入・外注単価	年間支払予定額	仕入代金支払方法※

※例）現金支払
月末〆翌月手形支払

4 資金計画

創業にあたって必要な資金をどこから調達するかを検討します。

① 創業時に必要な資金を見積ります。

② 自己資金で足りない資金をどこから調達するかを検討します。

③ 借入金の返済方法についても、同時に検討します。

④ 必要な資金の合計(D)と調達の合計(E)が一致するようにします。

調達した資金(現金)は
商品、家賃、什器・備品など、
様々な物に形を変えます。

“自己資金の計算方法”は
次のページをご覧ください。

資金計画

運転資金計画

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	千円	
人件費等		
その他の資金		
計	A	

設備計画

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	㎡		千円		
	建物	㎡		千円		
	計	B (取得に要する資金)				千円

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置(完成)年月日
機械器具・什器備品等					千円		
	計	C (金額)					千円

今回の資金計画による必要資金合計

A+B+C= ＿＿＿＿＿＿＿＿ 千円(D)

資金調達計画

	預金			預金以外	
自己資金	預け先(金融機関本支店名等)	預金種別	金額	種類	金額
			千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他(具体的に)	
			千円	( )	
	自己資金合計		千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等		%	千円	千円	・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
			千円		・ ～ ・
	借入金等合計		千円	調達資金 合計	E 千円

調達資金 E ＝ 自己資金合計 ＋ 借入金等合計

ワンポイントナビ　自己資金の確認

　創業者向けの保証制度をご利用いただく時は、一定の「自己資金」が要件となる場合があります。
　ここでは、「新事業創出貸付」をご利用いただく場合の「自己資金」の算定方法をご紹介します。（保証制度の詳細についてはP30～33をご覧ください。）

新事業創出貸付をご利用いただく場合の自己資金算定方法

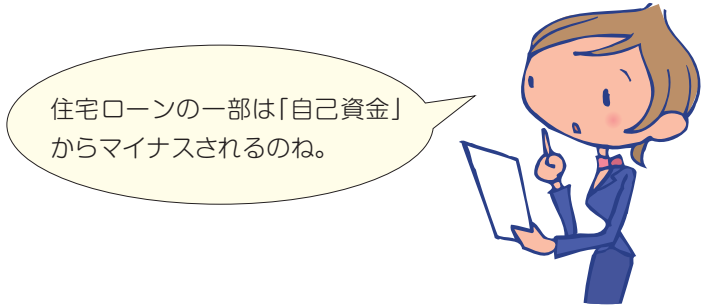
（単位：千円）

項　目		内　容	確認資料	金　額
①	普通預金		通帳の写し	
②	定期預金		預金証書、通帳の写し	
③	有価証券等		取引通知書、計算書 投資報告書等	
④	敷金・入居保証金	創業用に準備した店舗等に係る資金	賃貸借契約書、預り証	
⑤	事業用設備（注１）	創業用に購入した設備	領収書	
⑥	資本金・出資金（注２）	会社設立時の払込資本金	株式払込金保管証明書等の写し	
⑦	その他	親族からの贈与	贈与資金である旨の確認資料	
⑧	①～⑦合計			
⑨	借入金 （明細次ページ）	ア．住宅ローン・長期設備資金 2年間相当返済額 イ．上記（ア）以外　全額	返済予定表 借入残高証明書	
⑩	自己資金（⑧－⑨）			

（注１）事業用設備
（１）不動産は除きます。
（２）事業開始前に支出した諸経費（通信・交通費、研修費、前払い家賃等費用）は自己資金に算入できません。
（注２）申込人本人からの出資に限ります。

予想以上に支出が嵩んだり、
思いもしないような支出が
発生することがあります。
その備えに余裕をもった
自己資金があると安心です。

⑨借入金明細	借　入　先	資　金　使　途	残存返済期間	年間返済額	年間返済額の２年分（2年以内のものは全額）
			か月	千円	千円
	合　　計				



住宅ローンの一部は「自己資金」
からマイナスされるのね。

5 収支計画

これから始める事業が利益を出していけるのか、１年間の計画を立てます。

売上

売上高計算の基本は「単価×数量」です。
単価は仕入原価に経費と利益を加えたものですが、

A：利幅を少なくして数量をたくさん売る
B：利幅を厚くして少ない数量で利益を確保する

A・Bどちらの方法にするかは取り扱う商品の性格や販売戦略によって判断します。

経費

飲食店などお店の繁閑に差がある場合は、従業員のシフトを工夫します。
駅前など立地の良い店舗は、来客も見込めますが、家賃も高くなります。
借入れがふくらむと「支払利息」の負担が大きくなります。

利益

「利益」が出ない場合は、原因を探り事業計画を再検討してみます。

・売上が少ない
・売上原価が高い
・人件費が高い（従業員が多い、給与が高い）
・借入負担（支払利息）が大きい　‥‥　など

（単位：千円）

			1か月	2か月	3か月	4か月	5か月	6か月	7か月	8か月	9か月	10か月	11か月	12か月	年間合計
①	売上														
②	売上原価	仕入													
		外注費													
③	経費	人件費													
		地代・家賃													
		支払利息=借入額×金利÷12か月													
		その他諸経費													
		経費合計													
④	利益（①－②－③）														

ワンポイントナビ

売上予測の立て方

売上の予測には、業種ごとに簡易な算出方法があります。
成長性を考慮しつつ、実現性の高い数値を想定してみることが大切です。

パン屋・洋菓子店など小売業

客単価×1日の来客数×月間営業日数＝月間売上高

例）洋菓子店

客単価1,800円×1日の来客数30人×月間営業日数25日
＝月間売上高135万円

レストラン、理・美容室、マッサージ店などサービス業

客単価×座席数等×1日の回転数×月間営業日数＝月間売上高

例）理容室

客単価3,500円×座席数2台×1日の回転数4回×月間営業日数25日
＝月間売上高70万円

自動車販売業など

従業員1人当たりの月間売上高×従業員数＝月間売上高

例）自動車販売業

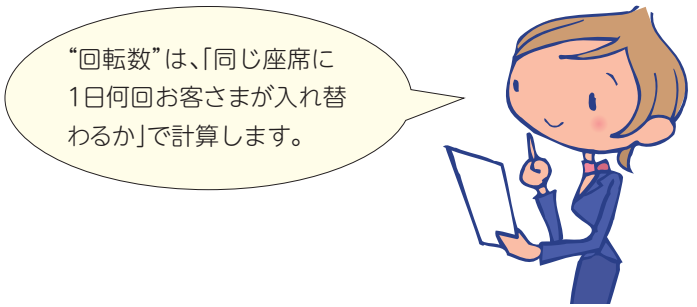
従業員1人当たりの月間売上高300万円×従業員数3人
＝月間売上高900万円

プレス・部品加工、印刷業等設備の生産能力が把握できる業種

加工賃単価×1台当たりの生産能力×（稼働時間○h／24h）×設備台数
×月間営業日数＝月間売上高

例）部品加工業

加工賃単価50円×1台の1日当たりの生産能力1,500個×（1日当たり稼働時間8h／24h）×設備台数2台×月間営業日数25日＝月間売上高125万円



6 資金繰り計画

売上を手形で回収した場合、現金化するまでには時間がかかります。
「勘定合って銭足らず」という事態に陥らぬよう、1年間の資金繰りを予測しておきます。

	1か月目	2か月目	3か月目
支出	商品仕入(現金) 家賃支払(現金)	商品仕入(現金) 家賃支払(現金)	商品仕入(現金) 家賃支払(現金)
収入		売　上(手形)	売　上(現金化) 売　上(手形)

資金繰り計画

(単位:千円)

項　目		内　容	1か月	2か月	3か月	4か月	5か月	6か月	7か月	8か月	9か月	10か月	11か月	12か月
①前月繰越		当月手持現金												
収入	売上	売上の現金回収分												
	売掛金回収	現金回収した売掛金												
	受取手形入金・割引	決済された受取手形、割引した手形												
	その他現金入金													
	②収入計													
支出	仕入	現金での仕入れ												
	買掛支払	現金で支払った買掛金												
	支払手形決済	支払手形口座引落												
	地代・家賃													
	人件費	従業員の給与支払い												
	その他現金支出													
	③支出計													
金融	借入金(A)	金融機関からの融資												
	借入金返済(B)	金融機関への返済												
	④金融収支計(A−B)													
⑤次月繰越		当月末現金残⑤＝①＋②−③＋④												

7 返済計画（損益計算書）

「利益から借入金の返済にいくら充当できるか」を年単位で検討します。

① 1年目の「売上」は収支計画と同じ数値になります。
② 1年目の「売上原価」は収支計画と同じ数値になります。
③ 「支払利息」を記載する位置が「収支計画」と異なります。
④ 「借入金」の返済財源は「当期利益」と「減価償却費」の合計額です。

返済計画

（単位：千円）

科　目		内　容	1年目	2年目	3年目
①	売上	2年目以降は、1年目に対し何%増えるかで計算してみます。			
②	売上原価（仕入・外注費等）	2年目以降は、「売上」に対する原価率で計算してみます。			
③	人件費	年間支払額			
	地代・家賃	年間支払額			
	備品・リース料	年間支払額			
	その他営業経費	年間支払額			
	減価償却費（A）	年間計上額　※詳細はP18・19			
④	営業損益	①−②−③			
⑤	営業外収入	受取利息等			
⑥	営業外費用	支払利息・手形割引等			
⑦	税引前損益	④+⑤−⑥			
⑧	法人税等充当額	税引前利益⑦の概ね40%を計上（法人の場合）			
⑨	当期利益（B）（最終的な利益）	⑦−⑧			
⑩	借入金返済財源	減価償却費（A）＋当期利益（B）（1年間で借入金の返済に充当できる金額）			

ワンポイントナビ　減価償却って何？

① 機械等の設備は年々資産価値が減少するため、機械を購入した年から毎年、資産の耐用年数に応じて価値が下がった分を経費（減価償却費）として差し引きます。

② 減価償却費は経費として利益から差し引きますが、実際に現金の支出を伴わないので手元に現金が残ります。

③ 減価償却費は「設備投資」や「借入金返済」の財源になります。

④ 減価償却が必要な「固定資産」は
建物
機械装置
車輌運搬具
工具・備品　など、時の経過により価値の減少する資産です。

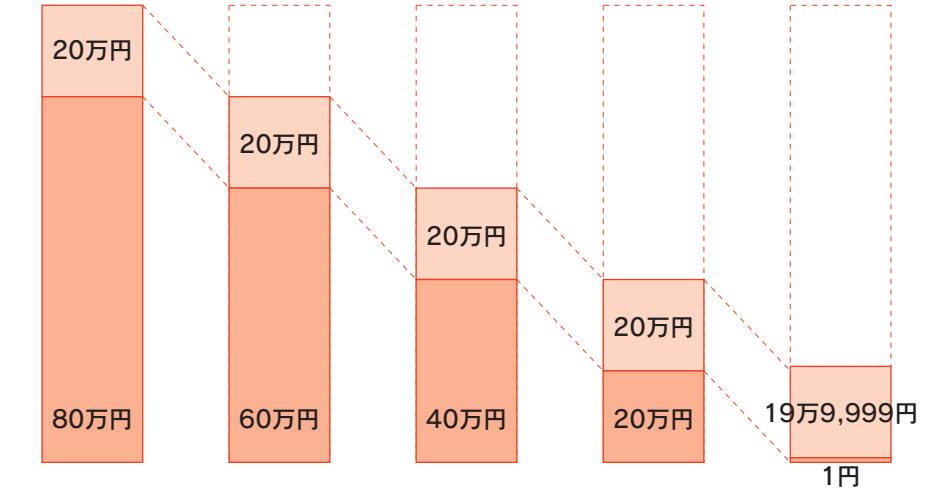
⑤ 減価償却費の計算方法には主に“定額法”と“定率法”の2種類があります。
2007年4月1日以降に取得した資産の償却額の計算例をご紹介します。
（2007年3月31日以前に取得した設備については計算方法が異なります。）

定額法　年間減価償却費＝取得価格×償却率（耐用年数省令で規定）
＊最終償却年度は残存簿価1円まで償却可能です。
＊毎年償却額は同額です。

定率法　年間減価償却費＝期首簿価×償却率（耐用年数省令で規定）
＊年数を経るごとに償却額が少なくなります。
＊簿価が少額になると計算方法が変わります。

減価償却のイメージ

例）営業用貨物自動車を「100万円」で購入した場合（取得日：2019年4月1日）



1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
減価償却費20万円	減価償却費20万円	減価償却費20万円	減価償却費20万円	減価償却費19万9,999円
期末簿価80万円	期末簿価60万円	期末簿価40万円	期末簿価20万円	期末簿価1円

＊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･･･年間償却費

減価償却の詳細は国税庁のホームページ等で確認できます。

償却率例（定額法）

耐用年数	償却率
5年	0.200
8年	0.125
10年	0.100
12年	0.084
15年	0.067

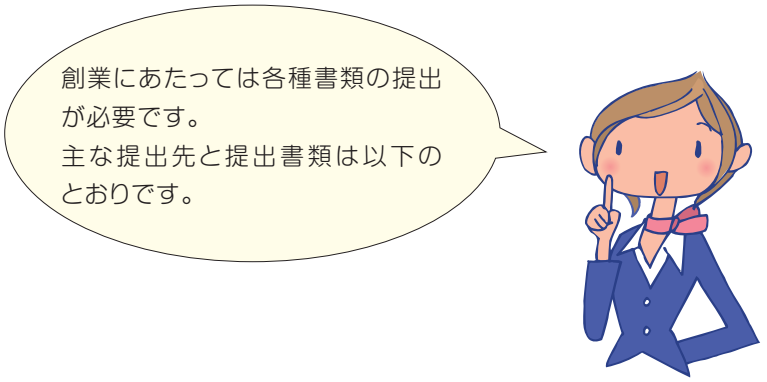
4 創業のまめ知識

1 事業形態（個人・法人）

個人で創業する場合と法人を設立して創業する場合でそれぞれ特徴が異なります。
ここでは、個人の特徴と法人の中でも代表的な株式会社の特徴を比較してみます。

	個　人	株式会社（法人）
開業手続き	比較的簡単で特別な費用はかかりません。	設立登記に時間と費用がかかります。 ※費用は概ね20～30万円程度かかります。
社会的信用	一般的に法人に比べてやや劣ります。	一般的に信用力に優れ、従業員採用等で有利です。
税務申告	申告書類など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。万一の際に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、代表者は取引に際し連帯保証人となるケースがあります。
事業主の報酬	事業利益が事業主の報酬となります。	定款または株主総会の決議で決定します。社長や役員の給与は、役員報酬として経費になります。

2 創業に伴う各種提出書類

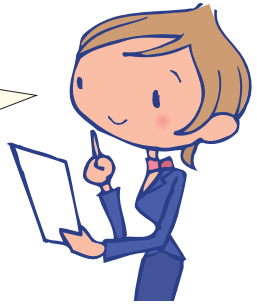


提出先	個　人	法　人
（国）税務署	開業届出書	法人設立届出書
県税事務所	事業開業報告書	法人設立報告書
市区町村役所（場）	開業等届出書	法人設立届出書
日本年金機構 各年金事務所	健康保険、厚生年金保険（注） ① 新規適用届 ② 被保険者資格取得届 ③ 被扶養者（異動）届 ④ 国民年金第3号被保険者の届出	
公共職業安定所 ・ 労働基準監督署	雇用保険、労災保険 ① 労働保険　保険関係成立届 ② 労働保険　概算保険料申告書 ③ 雇用保険　適用事業所設置届 ④ 雇用保険　被保険者資格取得届 ⑤ 適用事業報告書	

（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。

3 税金について

事業者が支払う主な税金は以下のとおりです。
このほか、固定資産税や自動車税等も考慮しておく必要があります。



	個　人		法　人	
国　税	所得税	所得金額に応じて課税されます。	法人税	所得金額に応じて課税されます。
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」と前年の所得に比例してかかる「所得割」からなります。	法人住民税 ①県民税 ②市町村民税	資本金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。
	個人事業税	所得金額に応じて課税されます。	法人事業税	所得金額に応じて課税されます。
消費税	消費税 地方消費税	原則として課税売上高1,000万円以下の事業者は免税です。	消費税 地方消費税	原則として課税売上高1,000万円以下の事業者は免税です。

4 許可等が必要な業種

業種によっては許可等が必要な場合があります。
当協会をご利用される際に、確認させていただく許可等の一例をご紹介いたします。
詳しくは当協会の窓口へお問い合わせください。

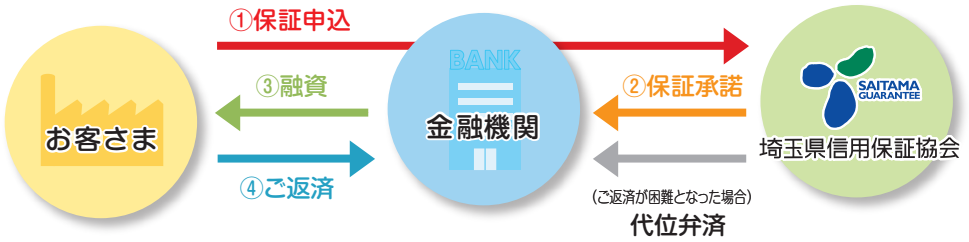
許可対象業種の一例		許可権者	種類	有効期間
建設業	土木工事、造園工事、大工工事、鉄骨工事、一般電気工事等	国土交通大臣： 2以上の都道府県の区域内に営業所を設ける場合 都道府県知事： 1都道府県の区域内のみ営業所を設ける場合	許可	5年
宅地建物取引業	土地・建物売買、建売（自ら建築施工しない）、土地分譲、不動産代理、不動産仲介等		免許	5年
産業廃棄物処理業	事業活動により生じた燃え殻、廃プラスチック等の収集・運搬・処分	都道府県知事（保健所を設置する市・特別区にあっては市長または区長）	許可	5年
古物営業	中古車売買、中古衣料売買、骨董品売買	都道府県公安委員会	許可	—
一般旅客自動車運送事業	タクシー、ハイヤー、乗合バス、貸切バス	国土交通省（地方運輸局長）	許可	— （ただし、一般旅客自動車運送事業のうち、一般貸切旅客自動車運送事業の許可については、有効期間5年）
特定旅客自動車運送事業	スクールバス、幼稚園バス			
一般貨物自動車運送事業	他人の需要に応じ貨物を運送する事業			
特定貨物自動車運送事業	特定の者の需要に応じ貨物を運送する事業			
食料品製造業	菓子、食肉製品、乳製品、そうざい等の製造等	都道府県知事（保健所を設置する市・特別区にあっては市長または区長）	許可	5年を下らない期間
食料品販売業	食肉、魚介類、乳類等の販売等			
飲食店・喫茶店	一般食堂、すし屋、そば屋、喫茶店等			
酒類販売業	酒卸売業、酒小売業	税務署長	免許	—

5 埼玉県信用保証協会のご案内

1 信用保証協会とは

「信用保証協会法」に基づき運営している公的機関で、全国に51の信用保証協会があります。
中小企業・小規模事業者（お客さま）が、事業経営に必要な資金を金融機関から借入れする際に、その保証をすることで資金調達を円滑にしています。

〈信用保証制度の仕組みとご利用の流れ〉



①保証申込　金融機関を通じてお申込みいただきます。

②保証承諾　信用保証協会は、事業内容や経営計画等を踏まえ、保証の諾否を決定し、金融機関に連絡します。

③融資　金融機関は保証内容に基づいて、融資を実行します。

④ご返済　融資条件に基づき、金融機関に返済していただきます。

※ご返済が困難となった場合
信用保証協会がお客さまに代わって金融機関へ返済します（このことを代位弁済といいます）。
その後は、信用保証協会に返済していただきます。

2 ご利用いただけるお客さま

埼玉県内に事業所がある、もしくは居住している方で、下表の資本金または常時使用する従業員のいずれか一方を満たしているお客さまにご利用いただけます。（個人については従業員の要件を満たす方です。）

業種	資本金	従業員数
小売業（飲食業を含む）	5千万円以下	50人以下
サービス業		100人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
製造業等（運送業・建設業・鉱業を含む）	3億円以下	300人以下
医業	－	法人：300人以下
		個人：100人以下

※政令特例業種を営む方については、要件が異なります。
※一般にいう商工業者のほとんどが対象となりますが、一部の業種、営業形態によりご利用いただけない場合があります。
※許可等が必要な業種を営む方は、その許可等を受けていることが必要です。

次のような場合は、一切保証いたしません
- 保証申込人や連帯保証人が暴力団等の反社会的勢力である場合
- 第三者が介在する保証申込の場合
- 申込内容と実態が異なる場合

3 信用保証の保証内容

【保証限度額】
お客さま1者がご利用になれる保証金額の限度は次のとおりです。

個人・法人（一部を除く）	2億8,000万円	無担保保証8,000万円 普通保証　2億円
組合	4億8,000万円	無担保保証8,000万円 普通保証　4億円

※利用する保証制度によっては、保証限度額が異なります。

【資金使途】
保証の対象となる資金は、事業経営に必要な資金（運転資金・設備資金）に限られます。
（運転資金：原材料の購入資金、給与の支払資金、商品仕入れ・買掛支払いの手形決済資金等
設備資金：工場の新増設の資金、設備の改良・更新の資金等）

【連帯保証人】
原則として、法人代表者以外の連帯保証人は不要です。

4 信用保証料について

信用保証のご利用にあたってお客さまにご負担いただくのは、信用保証料のみです。
これは、信用保証協会が保証を行う対価としてお客さまにご負担いただくものです。
その計算に用いる信用保証料率は、下表のとおり9段階に区分されており、お客さまの財務内容等に基づき、適用する信用保証料率が決まります（貸借対照表を作成していないお客さまについては、信用保証料率区分5が適用されます）。
なお、お支払いいただいた信用保証料は、税金の計算上、損金に算入することができます。

信用保証料率区分	1	2	3	4	5	6	7	8	9
一般的な信用保証料率	1.90%	1.75%	1.55%	1.35%	1.15%	1.00%	0.80%	0.60%	0.45%

※県・市町村と連携し取り扱っている保証制度は政策的観点から割安な信用保証料率が適用されるなど、ご利用いただく保証制度によっては、別に定めた信用保証料率が適用されます。
※信用保証料の負担軽減措置を各種ご用意しています。
- 有担保保証割引
- 会社法に基づく「会計参与」を設置している会社への割引
- 信用保証料分割納付制度

創業者向け保証制度は信用保証料率が軽減されています!
(詳細はP30･31)

5 当協会ご利用のメリット

☆借入枠の拡大☆
金融機関独自の融資と
併用できます!

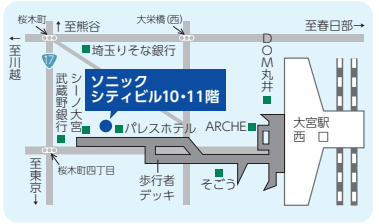
☆豊富な保証メニュー☆
お客さまのニーズに応じた
様々な保証制度があります!

☆保証利用後も安心の充実サポート☆
保証利用後（創業後）もご相談を承っています!
（創業サポートデスク　☎048-729-7911）

6 事務所の所在

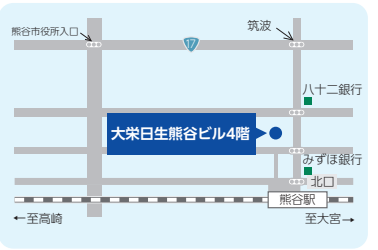
埼玉県内に4か所の事務所があります。

本店（さいたま市）
〒330-9608
さいたま市大宮区桜木町1-7-5
（ソニックシティビル10･11階）
創業支援課　☎048-647-4720
保証一課　☎048-647-4721
保証二課　☎048-647-4722



大宮駅西口より徒歩５分

熊谷支店
〒360-8608
熊谷市筑波2-48-1
（大栄日生熊谷ビル4階）
保証課　☎048-521-5221



熊谷駅北口より徒歩３分

川越支店
〒350-1183
川越市新宿町1-17-17
（ウェスタ川越公共施設棟5階）
保証課　☎049-249-1681

川越駅西口より徒歩５分

春日部支店
〒344-8508
春日部市南1-1-7
（埼玉県東部地域振興ふれあい拠点施設5階）
保証課　☎048-731-7311

春日部駅西口より徒歩５分

当協会ホームページもあわせてご活用ください。
埼玉県信用保証協会　検索

6 埼玉県信用保証協会の創業者向け支援

当協会では、創業の段階に応じ、寄り添った支援を行っています。

01 創業準備

各種相談に対応

- 資金調達、計画作成等に関するアドバイス
- 創業セミナーのご案内 など

詳細は P29

02 資金調達時（保証申込時）

創業を目指す方や創業間もない方向けの保証制度により支援

- 面談や現地訪問等による資金調達に関するアドバイスなど

詳細は P30~

03 資金調達後（保証利用後）

積極的なフォローアップを実施

- 経営状況を確認するアンケートの実施
- 経営課題解決に向けたサポート

詳細は P38~

1 相談窓口のご案内

創業を目指す方や創業間もない方からのご相談を、当協会の専門部署の職員が無料でお受けしています。

無料

創業サポートデスク ☎048-729-7911

開設日時：月～金曜日　午前9時～午後５時20分

※平日時間外でもご相談をお受けしています。ご希望の方は事前にご連絡ください。

出張相談窓口を「創業・ベンチャー支援センター埼玉」内に開設しています。

開設場所	創業・ベンチャー支援センター埼玉
開設日時	水曜日　午前10時～午後4時

（参考）創業・ベンチャー支援センター埼玉

創業を目指す方やベンチャー企業の総合支援窓口です。
アドバイザーや「士業」専門家を配置し、ワンストップで支援を行います。

① アドバイザーがとことん支援
経験豊富なアドバイザーが皆さまの様々な相談にきめ細かくアドバイスします。

② 「士業」専門家等の無料相談会
行政書士や税理士など各士業団体等の協力を得て、定款作成や税務など専門的な課題に対して、無料相談会を定期的に実施しています。

③ セミナー・交流会
創業を目指している方や創業間もない方向けに各種セミナーや交流会を開催しています。

④ ビジネスマッチング支援
企業と金融機関、投資会社等との出会いの場を設けています。

⑤ 県制度融資の受付
創業者向け融資制度である「起業家育成資金」等の受付業務を行っています。

利用時間
月～土曜日（祝日・年末年始は除く）
午前9時～午後5時

住所・連絡先
〒338－0001
さいたま市中央区上落合2－3－2
新都心ビジネス交流プラザ 3F JR北与野駅前
☎048－711－2222
ホームページ http://www.saitama-j.or.jp/sogyo

2 資金調達支援

創業を目指す方や創業間もない方向けの保証制度（概略）は下表のとおりです。
詳細な要件等については、当協会窓口へお問い 合わせください。

	制　度　名	対　象　者	対象資金	保証限度額	保証期間	信用保証料率(年)	担保・保証人
国	創業等関連保証	これから創業、創業後5年未満の方	運転資金 設備資金	1,500万円 (注2)	運転資金：7年以内 設備資金：10年以内	0.9% 以内	無担保 法人代表者以外の 連帯保証人は不要
県	「起業家育成資金」 新事業創出貸付					0.8% 以内	無担保 原則として法人代表者以外の連帯保証人は不要
市 (注1)	創業者向け支援資金			2,000万円以内で 市町村が定める(注3)			
国	創業関連保証			2,000万円		0.9% 以内	
県	「女性・若者経営者支援資金」 女性・若者起業家支援貸付			1,500万円 (注4)			
県	「起業家育成資金」 独立開業貸付	以下のいずれかに該当する方 ・法律に基づく資格を有する ・同一業種・職種に継続して1年以上勤務 ・開業後6か月経過 ・フランチャイズ契約を締結　他	運転資金	1,500万円 (注5)		0.45%～ 1.59%以内	担保は必要に応じ 原則として法人代表者以外の連帯保証人は不要
			設備資金	3,000万円 (注5)			

(注1) 事業を行なう場所が、さいたま市・川口市・川越市・越谷市・加須市・所沢市・入間市・朝霞市の方が対象となります。
(注2) 運転および設備資金を併用する場合の保証限度額は1,500万円（ただし、これから創業する方は自己資金の範囲内となります。）
(注3) 市創業者向け支援資金の保証限度額は、各市によって異なりますので、詳細につきましては、各市のホームページをご覧ください。
(注4) 運転および設備資金を併用する場合の保証限度額は1,500万円
(注5) 運転および設備資金を併用する場合の保証限度額は3,000万円（ただし、これから創業する方は、融資額の4分の1以上の自己資金が必要となります。）

詳細は当協会窓口へお問い合わせ下さい。

3 埼玉県「起業家育成資金」のご案内

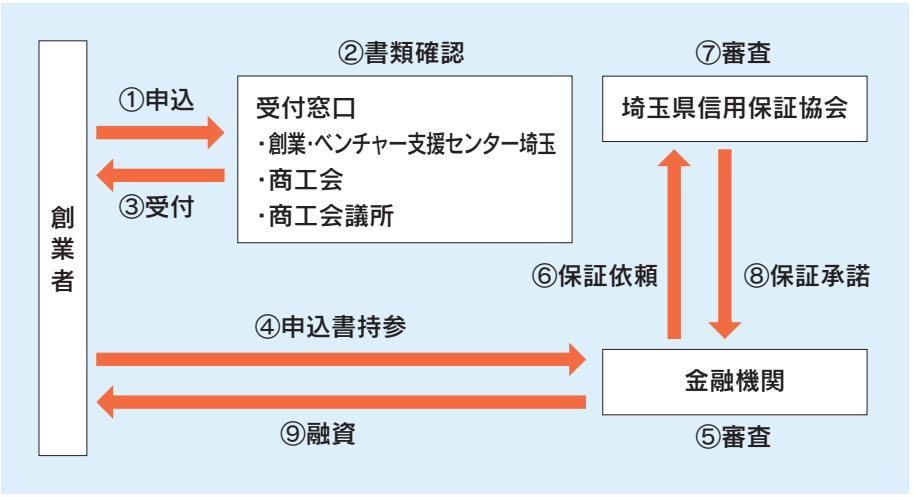
“創業に必要な資金”のうち金融機関からの借入額は確定しましたか？
ここでは、ご利用の多い低利かつ固定金利の「埼玉県起業家育成資金」を紹介します。

【概要】

制度名	埼玉県起業家育成資金	
	新事業創出貸付	独立開業貸付
特徴	無担保 原則として法人代表者以外の連帯保証人は不要	設備資金の上限は3,000万円まで
対象者	埼玉県内で創業される方で、以下のア～エに全て当てはまる方	
	ア）以下の要件の1つに当てはまる方 ①事業を営んでいない個人で、借入金と同額以上の自己資金があり、これから取り組む事業の具体的な計画ができている ②事業を営んでいない個人が事業を始めてから5年未満である ③既存の会社を継続しつつ分社化する	ア）以下の要件の1つに当てはまる方 ①融資額の1/4以上の自己資金があり、法律に基づく資格を活かして開業する （例）医師、薬剤師、弁護士、税理士、建築士、歯科技工士、美容師、調理師、介護福祉士等 ②融資額の1/4以上の自己資金があり、1年以上の勤務経験を活かして開業する （例）ラーメン店で勤務した経験を活かし、ラーメン店を始める ③融資額の1/4以上の自己資金があり、フランチャイズ契約※を締結して事業を始める ※（一社）日本フランチャイズチェーン協会正会員であるフランチャイザーとの契約に限る ④事業を始めて6か月以上２年未満である（6か月以上の売上実績が必要）
	イ）事業税を滞納していない ウ）開業に必要な許可等を受けている エ）埼玉県信用保証協会を利用できる業種を営んでいる	

お借入れまでの流れ

① 受付窓口は創業･ベンチャー支援センター埼玉、商工会または商工会議所です。
② 受付機関で書類を確認します。
③ 受付機関で書類を受付します。
④ 申込書類を取引金融機関の融資窓口へ持参します。
⑤ 金融機関で融資の審査を行います。
⑥ 金融機関から当協会へ保証依頼を行います。
⑦ 当協会で保証の審査を行います。
⑧ 当協会から金融機関へ保証承諾の通知をします。
⑨ 金融機関が融資を実行します。



申込みには「創業・再挑戦計画書」が必要になります。(※)
「３．創業プランを立ててみよう」で検討した内容を参考にすると、スムーズに作成することができます。
次のページにひな形を掲載しています。

※決算または確定申告が終了している方は不要です。

＜参考＞創業・再挑戦計画書（ひな形）

創業Navi 該当ページ

様式８－１

創業・再挑戦計画書

年　月　日

〔申込人〕
住　所
会社名
氏名または代表者名　印

１．事業概要　P３

開業形態	個人事業・会社事業	商号（個人） 会社名（会社）	
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	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・認証の別を記入）	（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			
〔会社設立予定の場合〕 出資者・出資額			
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．運転資金計画　P６

名称	金額	積算内訳
商品・材料等の仕入資金	千円	
人件費等		
その他の資金		
計	A	

４．設備計画　P６

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	㎡		千円		
	建物	㎡		千円		
	計	B（取得に要する資金）　千円				

区分	名称	型式・能力	数量	単価	金額	発注先	設置（完成）年月日
機械器具・什器備品等					千円		
	計	C（金額）　千円					

５．今回の資金計画による必要資金合計

Ａ＋Ｂ＋Ｃ＝＿＿＿＿＿＿＿＿千円（Ｄ）

６．資金調達計画　P７

	預金			預金以外	
自己資金	預け先（金融機関本支店名等）	預金種別	金額	種類	金額
			千円	有価証券	千円
			千円		
			千円	その他（具体的に）	
			千円	（　）	
	自己資金合計		千円		

	借入先	年利	借入額	毎月返済額	借入期間
借入金等（※）	今回の借入額	%	千円	千円	・～・
			千円		・～・
			千円		・～・
			千円		・～・
	借入金等合計		千円	調達資金　合計	D　千円

（※）今回の資金調達計画の中による借入金等をご記入ください。

7．収支計画（今後１年間分）

P10･11

支出		収入	
仕入高	千円	売上高	
外注工費		工賃収入	
人件費		雑収入	
その他費用			
利益			
計		計	

8．販売・仕入先

P4・5

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
	年 千円			年 千円	

9．借入金等状況（※）

P9

借入先等	資金使途	借入残高	残存返済期間	年間返済額
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	千円
		千円	ヶ月	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みます）。

10．自己資金算定額

P8・9

	種類	明細	金額
自己資金等	普通預金		千円
	定期性預金		
	有価証券等		
	入居保証金等		
	設備充当等		
	合計		①

	借入先	資金使途	残存返済期間	年間返済額	年間返済額の2年分（2年以内のものは全額）
借入金等			ヶ月	千円	千円
	合計				②

自己資金額（① － ②） ＝	③

11．その他（計画に関する補足説明がありましたらご記入してください）

4 保証利用後のフォローアップ

保証をご利用いただいた後も
サポートさせていただきますので、
お気軽にご相談ください！

【フォローアップのイメージ】

お客さまの事業活動

保証利用による
資金調達

経営上の悩みや不安
（例）
・売上が伸びない…
・広告・宣伝をしたい…
・作業の効率化を図りたい…

経営課題の解決
事業の継続・発展

当協会のフォローアップ

創業者向けアンケート

保証をご利用いただいたお客さまの事業活動をサポートするため、保証利用から**半年後**と**1年半後**にアンケートをお送りし、近況等をお伺いいたします。
お気軽にご回答ください。
※保証利用時に創業から2年を経過していないお客さまが対象です。

経営課題の把握

アンケートの回答に、経営上の悩みや不安が記載されていた場合、また売上等が計画を下回っている場合は、電話や訪問にて詳細についてお伺いし、一緒に経営課題を整理します。

課題解決支援

当協会の職員が課題解決に向けたお手伝いをします。
※必要に応じて知識・経験が豊富な専門家を派遣するなど、関係機関と連携したサポート等も行います。

～P40・41では、当協会のフォローアップについて漫画形式でご紹介しています～

【サポート事例のご紹介】

事例1　自動車小売業を営むAさん

相談内容	初めて確定申告を行うので、確定申告書の見方や現時点での収支の良否について教えてほしい。
サポート内容	当協会の職員が確定申告書の見方をご説明し、収支の良否を判断するポイントについて理解を深めていただきました。

事例2　金属製品製造業を営むB社

相談内容	業績不振に悩んでいるが、何をどのように改善すれば良いかわからなくて困っている。
サポート内容	当協会が関係機関との連携により中小企業診断士を派遣し、具体的な課題の抽出と課題解決策のご提案を行いました。

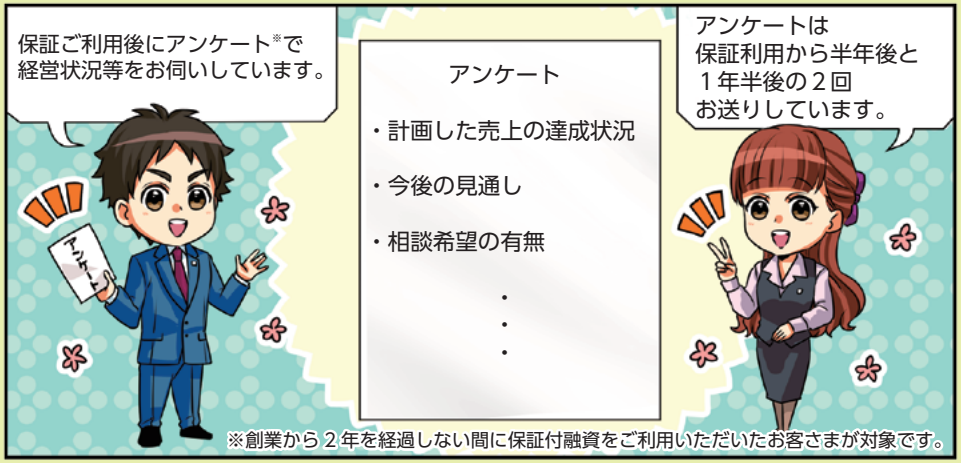
事例3　生花小売業を営むCさん

相談内容	繁閑の差が激しく資金繰りに不安があるので、売上を増やして経営を安定させたい。
サポート内容	当協会が関係機関との連携により中小企業診断士を派遣し、ターゲット設定の見直しやホームページの有効な活用方法など、売上増加に向けたアドバイスを行いました。

当協会の職員が
お客さまのお困りごと解決を
サポートします！

なるほど！なっとく 保証協会

『創業者へのフォローアップ』



埼玉県信用保証協会

ホームページで
先輩創業者の体験談を配信中!

信用保証協会　がんばる創業者紹介　検索