

創業サクセスガイド

～創業をお考えの全ての方へ～

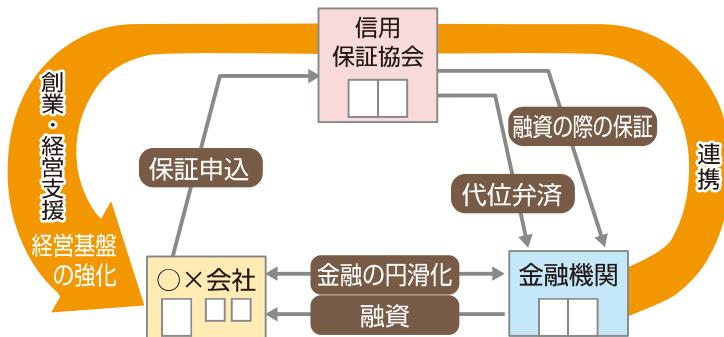
本ガイドでは創業・事業計画書の作成と併せて、『思い描いた事業をいかにして実現していくのか』や、『創業時に注意すべき点』について記載しております。

創業・事業計画の根幹となる各Chapterの内容を整理・確認し、『自分が本当にやりたいこと』や『事業の成功のカギ』などを再確認しましょう。本ガイドを夢の実現に役立てていただければ幸いです！

はじめに

福島県信用保証協会とは

中小企業・小規模事業者の方々が、金融機関から事業資金の融資を受ける際に、公的保証人となって借入を支援し、資金調達の円滑化を図るために、信用保証協会法に基づき設立された専門機関です。当協会は昭和24年の設立以来、中小企業の振興と地域経済の活力ある発展に貢献し、2019年に70周年を迎えます。当協会は県内中小企業者の3社に1社(約2万社)の割合でご利用いただいでおります。



創業・経営支援

当協会では創業支援に力を入れており、国や県等の各種創業資金の紹介や創業に係るアドバイスを行っております。また各種経営支援メニューを用意しており、すべて無料でご利用いただけます。

＜創業を予定されている方＞

◆経営相談会、夜間相談会 ◆各種セミナー

※創業時に当協会の利用を予定されている方は専門家派遣事業もご利用いただけます。

＜保証をご利用いただいた方＞

◆創業フォローアップ ◆専門家派遣事業

◆ 主な創業保証制度の概要 ◆

制度名	I 福島県起業家支援保証 (一般枠)	II 創業等関連保証	III 創業関連保証制度
保証限度額	2,000万円	1,500万円	2,000万円
自己資金要件	一部 有	有	無
保証人	・法人は1名以上 ・個人は必要に応じ	・法人の代表者 ・個人は不要	・(原則)法人の代表者 ・(原則)個人は不要
担保	必要に応じ	不要	(原則)不要
保証期間	10年以内 (据置期間1年以内を含む)	10年以内 (据置期間1年以内を含む)	10年以内 (据置期間1年以内を含む)
融資利率	金融機関所定利率	金融機関所定利率	金融機関所定利率
返済方法	分割返済	分割返済	分割返済
信用保証料率	年0.15%～1.15%	年0.70% 福島県起業家支援保証 併用の場合0.40%	年0.65% 福島県起業家支援保証 併用の場合0.35%

※法改正等により変更となる可能性があります。



福島県信用保証協会

当協会は、永年にわたって創業保証や創業・経営支援を通じ多くの創業に携わってきました。そこで蓄積されたノウハウや情報を活かし、創業・経営支援を行っています。

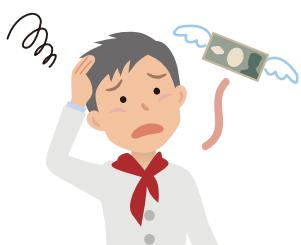
ここでは、実際にあつたいくつかの事例を紹介します。各事例の『成功のカギ』、失敗の『落とし穴』を踏まえ、あなたの事業内容や創業計画を見返してみてください。

失敗事例 I



飲食店に永年勤務し、有名旅館の料理長も歴任した。その経験を活かし、お客様に『食材にこだわった、上質な料理を食べてもらいたい』との想いから創業を決意した。自己資金の準備が無いことから、金融機関から運転資金と設備資金を調達し、店舗内装にもこだわり、近隣には無い一流食材を使ったハイクラスなレストランを開業した。

創業から1年後



来店客からは高評価を得て固定客も出来たが、店舗の敷居の高さや価格帯から近隣住民の集客ができずにいる。また、材料へのこだわりの強さや原価管理の甘さから廃棄ロスも発生し、利益率が計画を大きく下回り赤字の状態が続いた。運転資金として再度借入を行ったがそれでも、利益を確保することはできず、最終的には借入も返済できずに撤退を余儀なくされた。

落とし穴

強みである調理技術を活かした創業であったが、市場調査の甘さから出店地の市場ニーズとのギャップが生じてしまった。また経営者としての計数観念が不足しており、原価管理や資金繰り管理が疎かになってしまった。

失敗事例 II



大規模介護施設に永年勤務していたが、効率化を重視した施設の方針によるサービス低下を感じ、高齢者の元気で明るく楽しい生活を支援するため創業を思い立った。小規模ながらも利用者の希望に合わせたサービスを提供すべく、介護施設建築資金（設備資金）を金融機関から借入し、デイサービス事業を開始した。大規模施設等の競合が多いものの、利用対象者数も多いことから、早期の利用客獲得を見込んでいる。

創業から6ヶ月後



利用者やその家族からは施設・サービス内容について好評を受けているが、関係機関との人脈形成や知名度向上に向けた取組み不足から利用者の集客に苦慮。また、介護報酬の入金サイトも長いことから準備していた自己資金が早々に枯渇し、金融機関から事業計画書の作成を条件に、運転資金借入を行うこととなった。

落とし穴

人脈形成や、広報活動など集客に係る取組が不足していた。また介護報酬の入金サイトや、利用客獲得までの期間を踏まえた、資金計画がなされておらず事業継続が危ぶまれる事態となってしまった。

成功事例 I

大手リサイクルショップでの勤務経験で培った買い取り業務のノウハウと、商品の目利き力を生かし、中古衣料品・装飾品の販売を開始した。店頭での対面販売と通信販売を営むが、店舗への初期投資は極力抑え、創業時に必要な仕入れ資金のみを金融機関から借入した。



創業から1年後

前職での人脈を生かし、セレクトショップや企業の在庫品を買い取り、いわゆるアутレット商品を中心に販売を行っている。目利き力を活かした仕入と、売価設定により業界平均を上回る約50%の売上高総利益率を獲得している。また通信販売は入金後に商品を発送することから、資金繰りに苦労もない。

成功の
カギ

同業経験で培った目利き力と、独自の仕入れルートにより、業界平均売上高総利益率の約30%を大きく超える収益構造を実現した。

成功事例 II

美容師として美容店に勤務していたが当時から独立志望があり、指名客も増加したことから独立開業を決心した。勤務先からの後押しも有り、指名客に対して独立することを伝えることができた。居抜き物件の改修工事費用を借入し、晴れてオープンすることとなった。



創業から6ヶ月後

競合先が多い激戦区ではあったが、前職時代の指名客に加え、口コミによる新規顧客の獲得にも成功した。売上も当初見込みを上回り、自己資金の準備もあったことから新たに従業員を採用し事業は軌道に乗っている。今後は従業員の教育にも力を入れ、自分のように独立志望のある従業員育成を行っていくことが目標である。

成功の
カギ

前職の理解を得て、固定客を確保したまま独立できたことで創業初期の売上確保がスムーズに行われた。また初期投資も少なく、自己資金も有していたことから創業後も順調な経営が可能となった。

成功事例 III

サラリーマンとして勤務してきたが、子供の就職をきっかけに妻の理解を得て、永年の夢であった輸入雑貨店の開業を決意。これまでに収集してきた自慢のコレクションや海外で自ら買い付けを行うハイセンスな商品が魅力。補助金も受けられることから郊外の建物を賃借し、従業員も複数名採用して事業を開始した。



創業から3年後

固定客は徐々に増え始めたが、家賃や人件費等の固定費が嵩み収益確保には至らなかった。妻と相談した結果、自宅の一部を改装し小規模な店舗とした。従業員も大幅に削減し、妻を中心とした営業に転換したことで、利益を確保することができるようになった。

成功の
カギ

思い描いた計画通りにはならなかったが、家族の理解・協力があったことから、計画変更に対応でき、小規模ながらアットホームな店舗で営業している。



創業には思わぬ落とし穴や隠れたリスクが多く存在しています。創業で失敗しないために改めて事業内容や事業展開について考え、創業・事業計画書を作成してみましょう。創業・事業計画書を作成することで、①自社の方向性や社内に対する目標の明確化、②社外に対する信用力・説得力の強化と資金調達の実現、③事業内容の整理と実現可能性の検証が可能となります。また④創業後の実績と計画を対比し、新たな計画や今後の展開に活かすこともできます。

各Chapterを具体的に記載し、繰り返し内容を確認することで、実現可能性の高い創業・事業計画を目指しましょう。

Chapter 1 創業への想いや、将来的なビジョンを描いてみよう

創業者の想いは、経営の根幹となるものであり、一般的には“経営理念”となります。企業には、必ず創業者の想いや企業の基本的な考え方である経営理念が存在します。

具体的な事業計画作成の前に、あなたの創業への想いや、事業を通してどのような価値を提供したいのか、また創業に向けたこれまでの準備などを改めて、描いてみましょう。

創業の動機、やりたいこと

あなたの強み、事業のセールスポイント

将来像、目標

また、一般的に「経営者は孤独」と言われ、家族や周囲の支えも必要となります。資金援助に限らず、経営に関する助言や従業員としての援助など、創業に関して理解を得ていれば心強い味方になってくれるはずです。

周囲の協力・理解



Chapter2 経営環境を調査・分析しよう

事業計画・経営戦略の第一歩は企業をめぐる内外部の環境を分析することからはじめます。経営環境の調査・分析方法のひとつに3C分析があります。事業を行う上で、自社が有する経営資源や、市場のニーズ・成長性、また競合状況などを分析してみましょう。

※3C分析とは…「自社 (Company)」「市場 (=顧客:Customer)」「競合 (Competitor)」について分析を行う手法です。

<3C分析で記載すべき事項>

自社 (Company)	創業場所、店舗、駐車場、売上／成長性、利益率、技術力、販売力、経営資源、従業員、強み／弱み、…
顧客・市場 (Customer)	規模、成長性、成熟度、市場の構造、商圈、ニーズ、…
競合 (Competitor)	競合先、シェア、参入難易度、強み／弱み、…

自社 (Company)	
顧客・市場 (Customer)	
競合 (Competitor)	

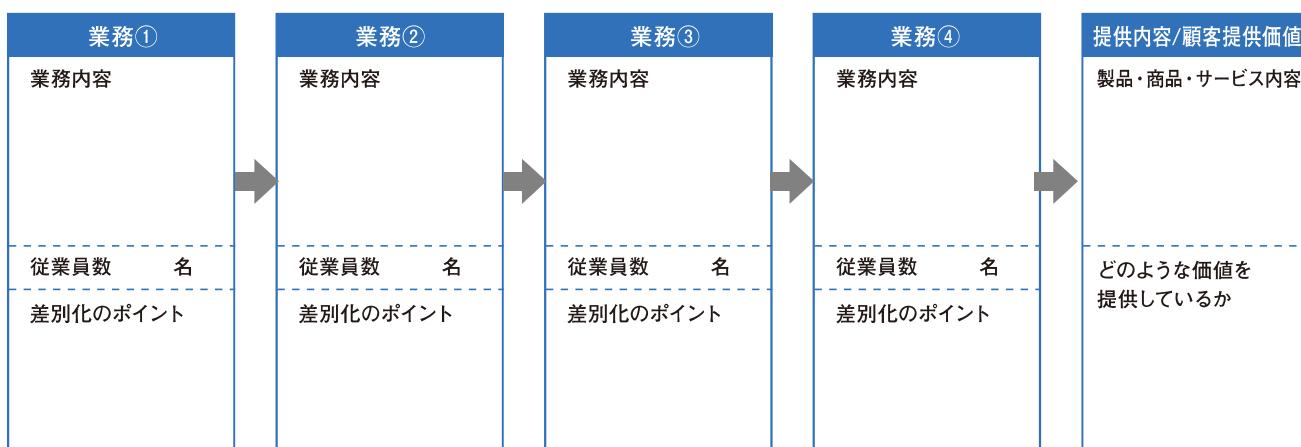
Chapter3 経営戦略を策定しよう

次に経営戦略の策定を行います。経営戦略はChapter2の3C分析で行った顧客・市場や競合などの外部環境を踏まえ、自社の強みや経営資源をどのように事業に活かすのかを示すものです。事業を通してどのような顧客に対し、どのような価値を、どのように届けるのかを定義します。複数の事業を行う場合は、経営戦略（事業戦略）も複数になります。

誰に (Who)	どのような人に対して
何を (What)	商品・サービス
	+α (価値)
どのように (How)	売り方
	引き分け方

Chapter4 業務フローを確認しよう

事業における業務を分割し、仕入→製造→販売といった業務の流れを確認しましょう。また業務ごとに差別化の要因となっているポイントについても整理し、最終的にその業務が商品やサービスにどのような価値を与えていているのかを記載してみましょう。

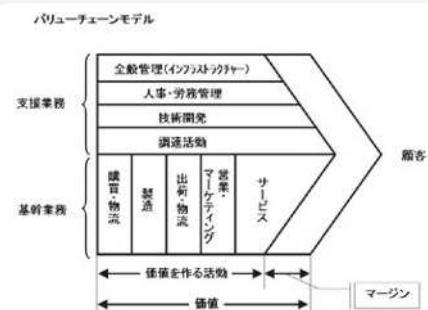


(出展：「経済産業省 ローカルベンチマーク」再編加工)

フカボリ 競争戦略の策定

顧客に与える付加価値をどのように創造し、その付加価値のどこに競争優位の源泉があるのかをバリュー・チェーン*というフレームで分析することが出来ます。

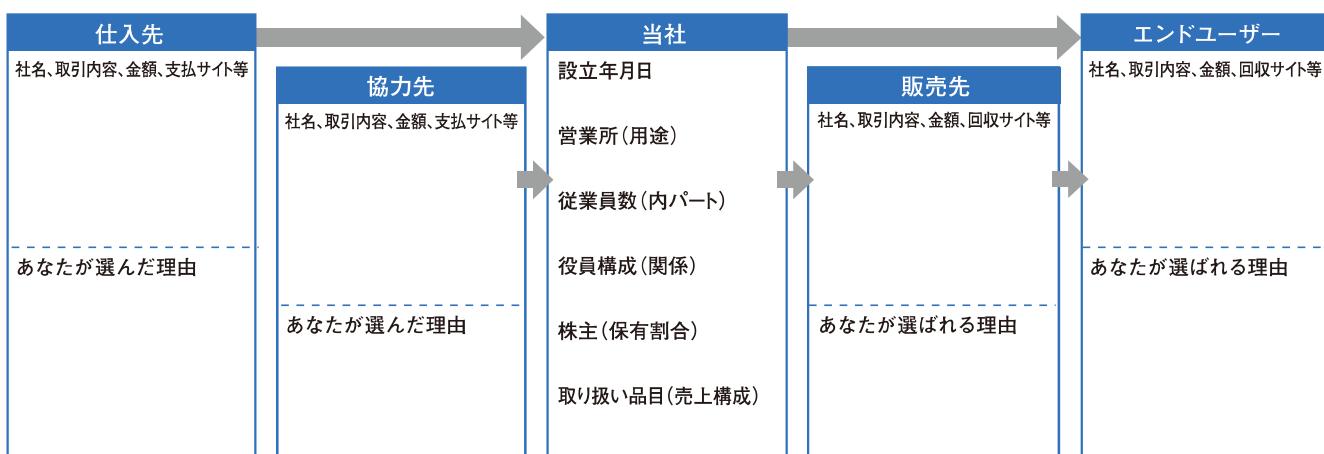
Chapter4で作成した業務フローの通り、商品やサービス等が顧客に届くまでの一連の業務活動の中で、企業全体の付加価値を高めるために各業務がどれだけ貢献しているか、どれだけコストがかかっているかを明確にします。競争優位を生まれない付加価値の低い業務については、効率化を図り“選択と集中”を行うことが必要になります。



*バリュー・チェーンとは…製品やサービスを提供する活動の中で、どの部分に付加価値が付けられているのかを分析するための手法であり、競争戦略を策定する前提となる内部環境の分析に役立つものです。

Chapter5 ビジネスマodelを確認しよう

これから始める（現在行っている）事業について、自社や自社を取り巻く関係者、関係者との取引内容などを記載し、事業の内容を俯瞰し、再確認してみましょう。ビジネス俯瞰図では資本・人的関係、役員構成などの自社の概要と、商流・物流・資金がどのように流れ、どのようにして事業を行っているのかを明らかにします。



（出展：「経済産業省 ローカルベンチマーク」再編加工）

Chapter6 資金計画を策定しよう

資金計画では、創業に係る必要資金とその調達方法を記載します。

設備資金：不動産購入や、備品購入などの設備購入資金について見積

書などを参考に記載します。

運転資金：創業時に必要な資金の他、Chapter5のビジネスモデル俯瞰図の支払いサイト、回収サイトなどを参考に、正常運転資金（売掛金+棚卸資産一買掛金）を含めて記載します。また創業後、事業が軌道に乗るまでの資金についても、考慮する必要があります。

調達方法には自己資金や知人・親族からの借入、金融機関からの借入予定額を記載します。

<資金計画の記入例>

	必要資金		調達方法	
	運転資金	運転資金 人件費	2,000千円 1,000千円	金融機関借入
設備資金	改修資金	500千円	自己資金	1,000千円
合計	合計	3,500千円	合計	3,500千円

	必要資金		調達方法	
	運転資金	千円 千円	金融機関借入	千円 千円
設備資金		千円 千円	自己資金	千円 千円
合計		千円	合計	千円

Chapter7 収支計画を策定しよう

最後に収支計画を書いてみましょう。収支計画はこれまでのChapterで検討・記載した内容を踏まえたものでなくてはなりません。外部環境や内部環境、経営戦略等を踏まえ、どのような売上になるのか、利益率は業界平均と比較してどうかなど、様々な観点から実現可能性の高い、収支計画を策定していきます。借入をする際は、その返済が可能か否かの確認も行います。

売上計画に占める各項目の割合を記載する		収支計画表・償還財源 (単位：)								【根拠】
		計画(A) 1年目	構成比 (%)	計画(B) 2年目	構成比 (%)	B/A 対比 %	計画(C) 3年目	構成比 (%)	C/B 対比 %	【根拠】
売上は商品別、店舗別、取引先別など細分化して記載する	①売上高									
	仕入原価									
	原材料									
	労務費									
	外注費									
	減価償却費									
	その他									
	②売上総利益									
	役員報酬									
	給料手当									
法人の場合は、役員報酬がある場合の収入となります ※個人の場合は費用に計上されません	賃借料									
	減価償却費									
	その他									
	合計									
	③営業利益									
	営業外収入									
	営業外支出									
	(内支払利息)									
	④経常利益									
	特別損益									
個人事業主の場合、純利益から生活費等を控除する必要があります	特別利益									
	特別損失									
	A 純利益									
	B 減価償却費									
	C 税金 ^(※)									
	D 生活費									
	返済財源 (A+B)-(C+D)									
	返済額									

※税金の目安は、A純利益に対し法人にあっては43~45%、個人にあっては30~35%程度が目安となります。

<参考> 業種別経営指標

経営指標 (単位)		計算式	建設業	製造業	卸売業	小売業	宿泊業	飲食店	理容業	美容業	自動車整備業	医療・福祉
収益性	売上高総利益率 (%)	売上総利益÷売上高 ×100 ((②÷①)×100)	20.8	21.6	18.7	30.8	76.0	62.0	93.2	83.8	32.9	78.5
	売上高営業利益率 (%)	営業利益÷売上高 ×100 ((③÷①)×100)	4.6	5.3	2.4	1.9	6.1	3.0	4.3	3.7	2.3	5.1
	売上高経常利益率 (%)	経常利益÷売上高 ×100 ((④÷①)×100)	5.0	4.6	2.0	2.5	6.7	3.8	5.5	5.3	3.4	5.8
生産性	1人当たり売上高 (月)(千円)	(売上高÷12ヶ月) ÷従業員数	2,043	1,511	4,002	1,760	757	546	520	573	1,333	529
	労働生産性 (千円)	営業利益 ÷ 従業員数	1,126	833	975	407	551	197	271	252	369	324

※他の経営指標・業種等については、当協会の経営支援室、または福島営業店・各支店窓口までお問い合わせ下さい。
(出展:TKC WebBAST,黒字企業平均)

ご利用のご案内

所在・業歴

個人は福島県内に住居または事業所、法人は福島県内に本店または事業所を有し、営業年数を問わず現に事業(保証対象業種)を営んでいる、(※事業に着手している)個人・法人及び中小企業者で組織する組合の方です。ただし、創業等関連保証等の一部制度融資の場合、創業前から対象となる場合もあります。

※事業着手の確認

保証協会を利用する際には、事業に着手していることの確認が必要となります(一部制度を除く)。申し込みの際に、事業着手の確認できる書類の提出が必要です。提出いただいた書類を総合的に判断し、客観的な事業への着手を確認させていただきます。

〈事業着手を確認する客観的資料(例)〉

税務申告書類	預金口座への売上入金
業務請負契約書、商品売買契約書	事業用建物の売買契約・賃貸契約書
商品発注書	登記事項証明書(法人のみ)
税務署に提出する開業届(開業予定日のみ記載されたものを除く)	事業計画書(一部制度のみ)

保証の対象となる業種

中小企業信用保証法施行令で定める業種となっており、一般にいう商工業のほとんどの業種でご利用になれます。

ただし、農業・林業・漁業(一部業種は対象となる)、金融・保険業(保険媒介代理業及び保険サービス業を除く)、風俗営業飲食業(食事の提供を主目的とするものならびに衛生水準を高め、および近代化を促進するものを除く)、宗教・政治・経済・文化団体、その他中小企業信用保証法等において不適当と認める業種については、ご利用になれません。

また、免許、許可、登録、届出等を要する事業については、許認可等が必要となります。

企業規模

法人は、常時使用する従業員数または資本金のいずれか一方が該当すれば対象となります。

個人については、従業員数の条件が該当すれば対象となります。

業種	資本金	従業員数
製造業	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	5,000万円以下	100人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下
医療法人等	—	300人以下

信用保証料

保証付きで金融機関から借入された際、信用保証料をご負担いただきます。

信用保証料率はお客様の財務状況に応じ、一般保証は0.45%~1.90%の間で決定されます。

創業保証は通常料率より低料率でご利用いただけます。

～NPO法人の保証取扱いについて～

平成27年10月1日より特定非営利法人(NPO法人)が保証対象となりました。

保証対象業種を営むNPO法人が利用可能です。従業員や資本金等の要件については、お問い合わせください。

【管轄マップ】

本店

〒960-8053
福島市三河南町1番20号コラッセふくしま10階、11階
福島営業店/
TEL (024)526-1530 FAX (024)533-8721
経営支援室/
TEL (024)526-1520 FAX (024)573-8489

会津支店

〒965-0816
会津若松市南千石町2番19号
TEL (0242)23-9171代
FAX (0242)23-9173

郡山支店

〒963-8005
郡山市清水台1丁目3番8号
郡山商工会議所会館3階
TEL (024)932-2769代
FAX (024)925-2637

白河支店

〒961-0957
白河市道場小路96番地5
白河商工会議所会館2階
TEL (0248)24-0156代
FAX (0248)24-1419

相双支店

〒975-0008
南相馬市原町区本町1丁目3番地
TEL (0244)23-5105代
FAX (0244)24-5905

いわき支店

〒970-8026
いわき市平字材木町3番地の1
TEL (0246)23-3570代
FAX (0246)25-5729