新たに事業を始めるみなさまへ

創業の手引

沖縄振興開発金融公庫

THE OKINAWA DEVELOPMENT FINANCE CORPORATION

Content

Ⅰ 創業するみなさまへ

1. 創業準備のチェックポイント …… P３

Ⅱ 事業計画の立て方

2. 創業計画書の作り方 …… P７
3. 創業計画書の記載例 …… P９
4. 販売計画 …… P11
5. 仕入計画 …… P12

＊豆知識－出店場所の選定

6. 資金計画 …… P13

＊豆知識－自己資金の目安

7. 売上予測 …… P15
8. 収支計画 …… P17
9. 返済計画 …… P18

＊豆知識－減価償却費

Ⅲ 創業の基礎知識

10. 事業形態 …… P21
11. 許認可手続き …… P22
12. 創業にともなう届出 …… P23
13. フランチャイズへの加盟 …… P25

＊豆知識－リース契約

14. 従業員の採用 …… P27
15. 経理 …… P28
16. 資金繰り …… P29

＊豆知識－頼れる資金調達先（沖縄公庫以外）

17. 税金 …… P31

Ⅳ 沖縄公庫の手続きなど

18. ご利用の手続き …… P33
19. 公庫の情報サービス …… P35

Ⅰ 創業するみなさまへ

１．創業準備のチェックポイント

創業を思いたった日から実際に創業するまでの間に、準備することがいくつもあります。創業前にどれだけ検討し、準備したかが創業後の経営を左右します。

次のフローチャートを使って準備状況を確かめてみましょう。

❶ 創業動機は明確ですか

NO

どういう目的で、何をやりたいかをはっきりさせる必要があります。動機があいまいではさまざまな困難を乗り切っていくことはできません。

また、創業しようとする事業内容が顧客のニーズや時代の流れに合っているかどうかも重要なポイントです。

YES

❷ 創業する事業について経験や知識はありますか

NO

創業しようとする事業は、まず経験のある業種や知識、興味のあるところ及びその周辺というのが妥当なところでしょう。

技術・技能・ノウハウ等の修得には経験が何よりも重要です。また、受注先を確保できるかどうかは、勤務時代につちかった人脈、信用が大きく左右し、創業後の取引先の確保にもつながります。

経営者は法律、経理、税務、労務など幅広い知識のほか、強い意志、努力、体力が不可欠です。

加えて、十分な金銭感覚も必要とします。

YES

❸ ゼロから事業を始めることに不安はありませんか。

NO

未経験の分野での成功はなかなか難しいので、ＦＣ加盟や事業承継などで経験不足を補う方法もあります。近年、後継者不在の企業から事業を受け継いで創業する方法が注目されています。事業をゼロから始めることに不安がある場合は、選択肢の一つとして検討してみましょう。

YES

４ページへ

④ 家族の理解はありますか

NO

身近で信頼できる家族に理解してもらい、協力を得ることができれば、困難を乗り越えていくときの支えとなります。

YES

⑤ 創業場所は決まっていますか

NO

業種によってはどこで創業するかが重要となります。一般的に立地条件の良い場所は費用負担が重いので、採算が合うかどうかを慎重に検討します。

また、所有物件の活用や立地条件にマッチした商品やサービスの提供についても検討してみましょう。

YES

⑥ 必要な従業員は確保できますか

NO

必要とする人材像を明確にし、早めにあたりをつけます。優秀な人材を採用するには、何らかの魅力づくりが必要です。

優秀な従業員を採用することも重要ですが、事業が軌道に乗るまで、人件費は重い負担となります。家族の協力、人材派遣会社、パートタイマーなどの活用も検討してみましょう。

YES

⑦ セールスポイントはありますか

NO

商品、サービス、技術またはそれらの提供方法などに顧客を引きつける何らかの特色を出せるか検討します。

同業他社にはない独自性や新規性が求められます。

YES

5ページへ

⑧ 売上高や利益などを予測してみましたか

NO

売上（収入）は多めに、支出（費用）は少なめにといった甘い見通しになりがちなものです。今までの経験に加え、同業他社の実績など、裏付けのある数字に基づいて検討しましょう。

YES

⑨ 自己資金は準備していますか

NO

創業にかかる費用を借入金に頼ると、創業後、毎月の返済が大きな負担となり、資金繰りが苦しくなる場合があります。借入金の返済負担は、事業の採算性や健全性をそこねることがあります。

そのようなリスクを軽減するためにも創業を思いたったら、まず着実に自己資金を蓄えることから始めましょう。

YES

⑩ 事業計画書としてまとめてみましたか

NO

自分の描く事業のイメージを具体的に文字や数字で表してみましょう。

事業計画書は借入の際の説明資料や協力を得るツールとなるだけではなく、自分の計画を客観的にみることができ、自分のやりたいことやそれが実現可能なのかを明らかにします。

また創業後に事業の現状と比べて改善点を検討するときにも役立ちます。

YES

準備は完了。創業に向けてスタートしましょう。

Ⅱ　事業計画のたて方

２．創業計画書の作り方

創業計画書の作り方を教えてください。

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が創業計画書です。

創業計画書は、金融機関や事業の協力者への説明ツールとなるだけではなく、自分の計画を客観的にみることができ、自分の事業が本当に実現可能なのかを明らかにします。

何度か書き直すことによって、自分が本当にやりたいことや成功の見込みなどがはっきりしてきます。

● 創業計画書作成のメリット

・事業の内容や特徴を整理できる
・事業の強み・弱みを整理できる
・欠けていた視点に気づくことができる
・関係者からの協力を得やすくなる
・創業後に、見込み違いの点や修正すべき点に気づくことができる

● 創業計画書作成の手順

1 全体の構想・事業イメージ

○創業動機、事業の目的、将来的なビジョン

どういう目的で何をやりたいのかをはっきりさせます。

事案に対する考え方や熱意、将来的な事業展開を説明します。

○市場調査

これから始める事業の市場規模、将来性、事業を取り巻く環境等を調べ、事業内容の裏付けとします。

2 具体的な事業内容

提供する商品、サービス、技術またはそれらの提供方法にどのような特徴があるのか、そして対象とする顧客のニーズにいかにマッチしたものであるかを分かりやすく説明します。

「４．販売計画」（11ページ）、
「５．仕入計画」（12ページ）を参考にしてください。

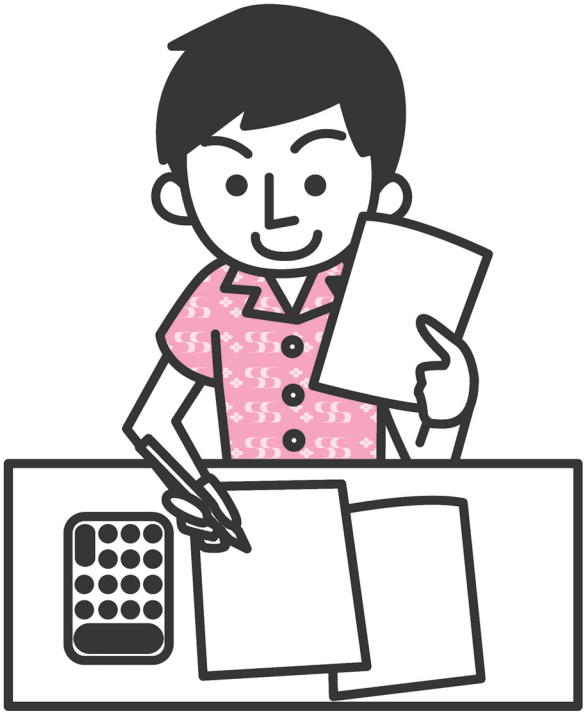
3 創業時の資金計画

借入については、必ずしも希望どおりの資金調達ができるとは限りません。中古設備を購入した場合やリースを活用した場合など、いくつかのケースを想定しておくと、いざというときに慌てないですみます。
「6．資金計画」（13ページ）を参考にしてください。

4 収支計画

創業当初の収支予測と軌道に乗った後の収支予測を立てましょう。
「7．売上予測」（15～16ページ）、
「8．収支計画」（17ページ）を参考にしてください。

※「3．創業計画書の記載例」（9～10ページ）も参考にしてください。



３．創業計画書の記載例

◎事業を始めるにあたっての計画を簡単にまとめてください。
　書式の例と作成のポイントは、次のとおりですので参考としてください。

設備資金については、見積書などを添付してください。

【参考書式】

創業のきっかけ、経歴、技術、事業の特徴などのポイントを記入してください。

販売先・仕入先との結びつきなどがあれば記入しましょう。
　契約書・注文書などがあれば添付してください。

販売・仕入条件について確認しておく必要があります。
　小売業など立地条件が重要な場合は、立地選定理由についてもふれましょう。

創業動機、ビジネスモデル

創業計画書（事業計画書）　【記入例】

お名前
作成年月日：平成　　年　　月　　日

・この書類は、ご面談にかかる時間を短縮させるために活用させていただきます。お手数ですが、ご協力のほどお願いいたします。
・なお、本書類はお返しできませんので、ご了承ください。
・この書類に代えて、お客様ご自身が作成された計画書を提出いただいても結構です。

1 創業の動機・事業の経験等

(1)今回創業予定の業種	婦人服、子供服の小売業	(2)創業(予定)時期	平成　○ 年　○ 月
(3)創業されるのは、どのような目的、動機からですか？	・自分の経験を生かしたい。 ・かねてから自分の店をもつことが夢だった。 ・○○駅の近くに良い店舗が見つかったため。		
(4)過去にご自分で事業を経営していたことはありますか？	☑ 事業を経営していたことはない。 □ 事業を経営していたことがあり、現在もその事業を続けている。 □ 事業を経営していたことがあるが、その事業をやめている。⇒やめた時期　　年　月頃		
(5)本事業の経験はありますか。（お勤め先、勤務年数など創業に至るまでのご経歴）	お勤めの期間	お勤め先（業種等）	
	○ 年 ○ 月 ～ ○ 年 ○ 月	○○服飾専門学校卒	（　　）
	○ 年 ○ 月 ～ ○ 年 ○ 月	（株）○○衣料（婦人服卸）５年勤務	（　　）
	○ 年 ○ 月 ～　　年　月	（株）ブティック○○（婦人服小売）	（　　）
		７年勤務　（現在の月給２５０千円）	
	○ 年 ○ 月 ～　　年　月	退社予定　（退職金３０万円）	（　　）
			（　　）
(6)取得されている資格等	有　（　　）　・　特になし		

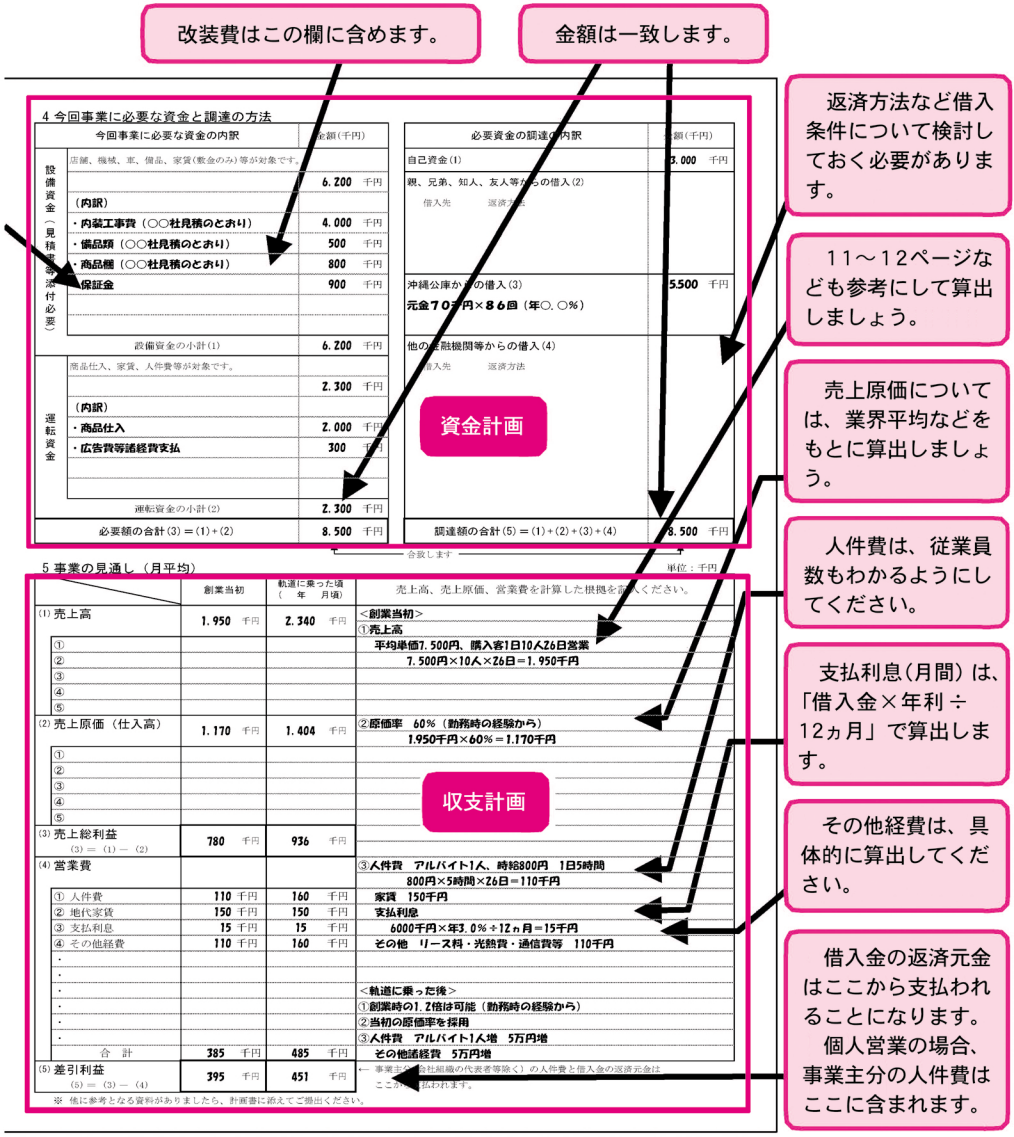
2 取扱商品・サービス

(1)お取り扱いの商品、サービスを具体的にお書きください。	① 婦人服（約50点揃える。価格3,000円～20,000円）	（売上シェア　　%）
	② 子供服（約30点揃える。価格2,000円～15,000円）	（売上シェア　　%）
	③ その他（付近の同業店で扱っていない輸入小物価格500円～）	（売上シェア　　%）
(2)セールスポイントは何ですか。	・婦人向けにはトータルコーディネートができるよう、商品ごとの組み合わせを重視した品揃えにする。アクセサリーなどの小物も豊富に揃える。 ・子供向けには親とお揃いの服を揃えるなど、親子でコーディネートを楽しめるような商品を提供する。	

3 取引先・取引条件

	取引先名（所在地）	シェア	掛取引の割合	回収・支払の条件		取引先名（所在地）	シェア	掛取引の割合	回収・支払の条件
販売先	一般個人 （○○地区利用者）	%	%	即金　日〆 日回収	仕入先	①（株）○○衣料（○○市） （元勤務先）	50 %	100 %	末　日〆 翌末　日支払
	② （　　）	%	%	日〆 日回収		②（株）××商店（○○市） （現勤務先の仕入先）	50 %	100 %	末　日〆 翌末　日支払
	③ （　　）	%	%	日〆 日回収		③ （　　）	%	%	日〆 日支払
	④ （　　）	%	%	日〆 日回収		④ （　　）	%	%	日〆 日支払
外注先	① （　　）	%	%	日〆 日支払					
	② （　　）	%	%	日〆 日支払					

従業員等	常勤役員の人数（法人の方のみ）	人	人件費支払	給　与	ボーナス
	従業員数（うち家族従業員）	0 人（ 0 人）		末 日〆	支給月
	パート・アルバイト	1 人		翌15 日支払	


改装費はこの欄に含めます。
金額は一致します。
4 今回事業に必要な資金と調達の方法
今回事業に必要な資金の内訳
金額(千円)
設備資金（見積書添付必要）
店舗、機械、車、備品、家賃(敷金のみ)等が対象です。
6,200 千円
（内訳）
・内装工事費（○○社見積のとおり） 4,000 千円
・備品類（○○社見積のとおり） 500 千円
・商品棚（○○社見積のとおり） 800 千円
・保証金 900 千円
設備資金の小計(1) 6,200 千円
運転資金
商品仕入、家賃、人件費等が対象です。
2,300 千円
（内訳）
・商品仕入 2,000 千円
・広告費等諸経費支払 300 千円
運転資金の小計(2) 2,300 千円
必要額の合計(3)＝(1)＋(2) 8,500 千円
必要資金の調達の内訳
金額(千円)
自己資金(1) 3,000 千円
親、兄弟、知人、友人等からの借入(2)
借入先 返済方法
沖縄公庫からの借入(3) 5,500 千円
元金70千円×86回（年○.○%）
他の金融機関等からの借入(4)
借入先 返済方法
資金計画
調達額の合計(5)＝(1)＋(2)＋(3)＋(4) 8,500 千円
合致します
5 事業の見通し（月平均）
単位：千円
創業当初
軌道に乗った頃（ 年 月頃）
売上高、売上原価、営業費を計算した根拠を記入ください。
(1) 売上高 1,950 千円 2,340 千円
＜創業当初＞
①売上高
平均単価7,500円、購入客1日10人26日営業
7,500円×10人×26日＝1,950千円
(2) 売上原価（仕入高） 1,170 千円 1,404 千円
②原価率 60%（勤務時の経験から）
1,950千円×60%＝1,170千円
収支計画
(3) 売上総利益 (3)＝(1)－(2) 780 千円 936 千円
(4) 営業費
③人件費 アルバイト1人、時給800円 1日5時間
800円×5時間×26日＝110千円
① 人件費 110 千円 160 千円
② 地代家賃 150 千円 150 千円
家賃 150千円
③ 支払利息 15 千円 15 千円
支払利息
6000千円×年3.0%÷12ヵ月＝15千円
④ その他経費 110 千円 160 千円
その他 リース料・光熱費・通信費等 110千円
＜軌道に乗った後＞
①創業時の1.2倍は可能（勤務時の経験から）
②当初の原価率を採用
③人件費 アルバイト1人増 5万円増
その他諸経費 5万円増
合 計 385 千円 485 千円
(5) 差引利益 (5)＝(3)－(4) 395 千円 451 千円
← 事業主（会社組織の代表者等除く）の人件費と借入金の返済元金は
ここから支払われます。
※ 他に参考となる資料がありましたら、計画書に添えてご提出ください。
返済方法など借入条件について検討しておく必要があります。
11～12ページなども参考にして算出しましょう。
売上原価については、業界平均などをもとに算出しましょう。
人件費は、従業員数もわかるようにしてください。
支払利息（月間）は、「借入金×年利÷12ヵ月」で算出します。
その他経費は、具体的に算出してください。
借入金の返済元金はここから支払われることになります。
個人営業の場合、事業主分の人件費はここに含まれます。

４．販売計画

販売についての検討項目を教えてください。

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。

①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、家族のみでよいのか検討します。
②だれに	どのような顧客層をターゲットとするのか明確にします。顧客層をどこにしぼり込むかによって、客単価や商品の品ぞろえが違ってきます。
③何を	顧客層や立地条件などによって、取り扱う商品やどのようなサービスをするのか決めます。
④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。
⑤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、販売方法などについても検討します。
⑥販売条件は	現金なのか、掛け売りなのかなど、どのような条件で販売するのか検討します。
⑦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（受注先）が特定される場合は、次の点についても考えておきましょう。

○相手先が信用のおける企業かどうか
○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
○掛け売りの場合は、後日のトラブルを防ぐためにも回収条件がどうなっているか

5　. 仕入計画

仕入についての検討項目を教えてください。

仕入は、販売（売上）や利益にも直接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。

①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どうか検討します。
②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重要です。
③どんな条件で	現金なのか、買掛や手形払いは可能か。 支払サイトはどうなっているのか確認します。
④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。

豆知識

出店場所の選定

業種によっては、店舗や事務所の立地も事業の成否を左右する重要なポイントとなります。

一般的に立地の良い場所は地価や家賃が高く、その負担で採算が合わなくなる危険性があります。出店場所の選定にあたっては、資金計画、販売戦略等を考慮して検討しましょう。

○ 資金的に無理のない物件（場所）か
○ 自己の所有する土地・建物の活用について検討したか
○ 立地条件にマッチした商品やサービスを提供できるか
○ 不利と思われる立地の場合は、それを補う工夫ができるか

6　. 資金計画

資金計画のたて方を教えてください。

　創業にあたっては、資金がいくら必要で、それを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下の表を参考にまとめてみましょう。

● 必要な資金と調達の方法 ●

必要な資金		金　額	調達の方法	金　額
設備資金	店舗、工場、機械、備品、車両など（内訳）	千円	自己資金	千円
			親、兄弟、知人、友人等からの借入（内訳返済方法）	千円
			沖縄公庫からの借入	千円
運転資金	商品仕入、経費支払資金など（内訳）	千円	他の金融機関等からの借入（内訳返済方法）	千円
合　計		＊ 千円	合　計	＊ 千円

＊各合計の金額は一致させてください。

※「3．創業計画書の記載例」（9～10ページ）を参考にしてください。

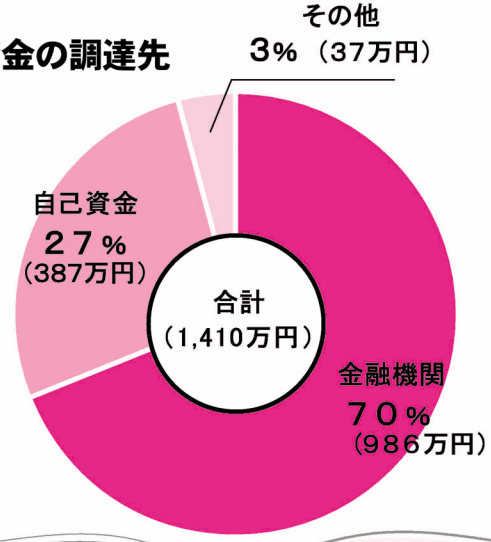
豆知識

自己資金の目安

新たに事業を始めようとする場合、「自己資金はどれくらいあればよいか」ということが心配になります。沖縄公庫調査部の調査によると、創業資金総額に占める自己資金の割合は、２７％となっています。自己資金以外には、金融機関からの借入金が７０％、その他が３％となっています。その他とは親、兄弟、親戚などからの借入金などです。

事業が軌道に乗り資金繰りが安定するまでにはどうしても時間がかかります。借入金の返済や予想外の出費で資金繰りが苦しくなるなど、さまざまな問題が起こります。万一の時に備えて、数カ月分の経費相当は取っておくなど、ゆとりを持った資金計画を立てることが大切です。

● **創業資金の調達先**



資料：『公庫レポート◇沖縄公庫取引先からみた新規開業の現状2015』2015.10

7．売上予測

売上予測の方法を教えてください。

主な売上予測の方法は次のとおりです。業種の特性を考え最も適した方法を選び、検討してみましょう。

また、業界平均に地域事情などを加味することや、域内同業他社の動向を捉える（リサーチ）など、他の方法もあわせて多角的に売上高を予測することが大切です。

1 販売業で店舗売りのウエイトが大きい業種（コンビニエンスストアなど）

算式

1㎡（または1坪）当たりの売上高 × 売場面積

［例］業種：コンビニエンスストア

・売場面積　100㎡

・１㎡当たりの売上高（月間）　13万円

売上予測（1カ月）=13万円×100㎡=1,300万円

2 飲食業、理・美容業などサービス業関係業種

算式

客単価 × 設備単位数（席数） × 回転数

［例］業種：理髪店

・理髪椅子　２台

・１日１台当たりの回転数　4.5回転

・客単価　3,950円　月25日稼働

売上予測（1カ月）=3,950円×２台×4.5回転×25日≒88万円

3 労働集約的な業種
(自動車販売業、化粧品販売業、ビル清掃業など)

算式

従業者１人当たりの売上高 × 従業者数

［例］業種：自動車小売業
・従業者　３人
・従業者 1人当たりの売上高（月間）268万円
売上予測（1ヵ月）＝268万円×3人＝804万円

4 設備が直接売上に結びつき、設備単位当たりの生産能力がとらえやすい業種
(部品加工業、印刷業、運送業など)

算式

設備の生産能力 × 設備数

［例］業種：部品（ボルト）加工業
・旋盤　２台
・1台当たりの生産能力　1日（8時間稼働）当たり500個
・加工費@50円　月25日稼働
売上予測（1ヵ月）＝50円×500個×2台×25日＝125万円

8．収支計画

収支計画のたて方を教えてください。

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るのか」という点が、一番気にかかるところでしょう。創業後の収支の見込みを収支計画といいます。

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。

下の表を参考に収支の見込みを検討してみましょう。

● 創業後の見通し（月平均） ●

		創業当初	軌道に乗った後
売上高 ①		千円	千円
売上原価 ②		千円	千円
経費	人件費	千円	千円
	家賃	千円	千円
	支払利息	千円	千円
	その他	千円	千円
	合計 ③	千円	千円
利益①－②－③		千円	千円

※「3．創業計画書の記載例」（9～10ページ）を参考にしてください。

９．返済計画

返済計画のたて方を教えてください。

借入金の返済は利益からなされます。しかし、利益をすべて返済に充てることはできません。税金を払ったり、個人の場合は生活費などが必要です。

下の損益計算書をもとに、無理のない返済が可能か、生活のめどがたつか十分に検討してください。

● 損 益 計 算 書 ●

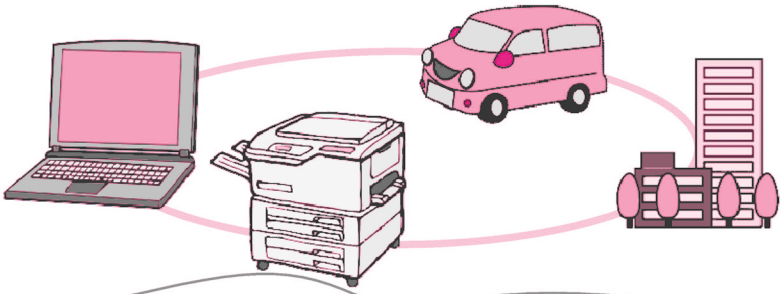
科　目		内容・留意点等
売　上　高 （売上予測高）		あなたのたてた売上予測高を計上します。さまざまな角度から達成可能な売上高を予測してください。
売 上 原 価 （ 仕 入 ）		原価は一般的には「売上高×原価率」で求めます。 原価率は業種や商品などによって異なりますが、業界平均値を基にあなたの考えている販売戦略などを加味し、原価を求めてください。
営業経費	人 件 費	営業経費には、毎月決まった額の支払が必要なものと売上高に応じて金額が変わるものとがあります。 減価償却費については次のページに解説してあります。 その他には、人件費、家賃、減価償却費を除いた一切の営業経費を具体的に算出します。
	家　賃	
	減価償却費①	
	そ の 他	
	計	
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。
税 引 前 利 益		「営業利益＋営業外収入－営業外費用」で算出します。
法人税等充当額		「税引前利益×４０％」が目安です。この科目は法人の場合です。
当 期 利 益 ②		「税引前利益－法人税等充当額」で算出します。

返済財源

返済財源③＝減価償却費①＋当期利益②

収支見込（資金収支）

収支見込＝返済財源③－借入金返済元金－家計費（個人企業の場合）



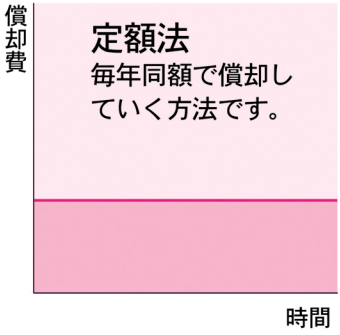
豆知識

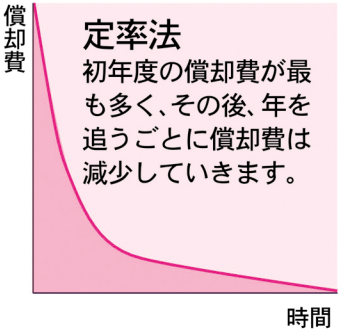
減価償却費

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。





- 償却法の選び方

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建物を除き、定率法を選定することもできます。

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ほうが初期の費用負担は少なくなります。

Ⅲ 創業の基礎知識

10. 事業形態

個人と法人ではどちらがよいですか。

事業形態を個人とするのか法人（会社）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。

次の特徴の比較を参考にどちらにするか検討しましょう。

	個人と法人の特徴の比較
創業手続	個人の場合は、簡単で費用もかかりません。 法人の場合は、会社設立手続に手間と費用がかかります。
信　　用	一般的には法人の方が信用力に優れ、大きな事業をする場合や、取引先の開拓、従業員の確保といった面では比較的有利といえます。
税　　金	事業所得が低い場合はあまり差はありません。所得が大きくなると法人の方が節税効果が高くなります。
責　　任	個人の場合は、事業の成果はすべて個人のものとなりますが、事業に万一のことがあると、個人の全財産をもって弁済しなければなりません（無限責任）。 法人（会社）の場合は、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います（有限責任（合資会社の社員の一部および合名会社の社員を除く。））。ただし、代表者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います。

１１．許認可手続き

許認可について教えてください。

我が国の社会全体として、一定の衛生水準や技術水準などを確保するという考え方から、法令により許可、認可、登録、免許、指定、届出および認証を必要とする事業が数多くあります。たとえば、飲食店の場合は保健所の許可が必要ですし、酒類販売業では税務署の免許が必要です。

あなたが創業しようとする業種について、許認可が必要かどうか調べる必要があります。許認可が必要かどうかわからないときは、例えば「○○業の開業」といったキーワードでネット検索してみてください。あるいは、行政書士等に確認してみてください。

主な受付窓口と許認可営業は、次のとおりです。

保健所	警察署	県庁及びその他省庁
・飲食店営業 ・菓子製造業 ・食肉販売業 ・魚介類販売業 ・旅館業 ・理容業 ・美容業 ・クリーニング業 ・食品製造業 ・食糧品等販売業 ・医薬品等の販売業 ・病院・診療所 ・歯科技工所 ・施術所（鍼灸院、接骨院） ・コインランドリー など	・古物商 ・警備業 ・指定自動車教習所 ・道路使用の営業 ・自動車運転代行業 ・風俗営業 など	・酒類販売業 ・旅行業 ・各種学校 ・幼稚園 ・認可保育園 ・無認可保育園 ・介護・福祉施設等 ・旅行業 ・宅地建物取引業 ・建設業 ・運送業 ・産業廃棄物処理業 ・人材派遣業 ・自動車整備業 ・倉庫業 ・ガソリンスタンド ・動物病院 ・動物取扱業 など

12．創業にともなう届出

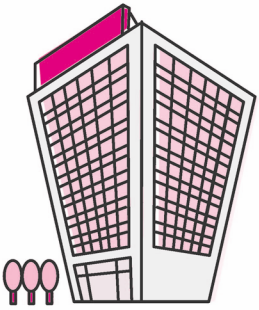
創業にともなう届出について教えてください。

創業にともなう届出については、税務関係と社会保険関係とがあります。
主な届出、内容などについては次の一覧表を参考にしてください。

（1）税務署等への届出と留意点

	届　出　先	種　　類	提出期限・留意点等
個人	税　務　署	①開業届出書	・事業を開始した日から１カ月以内
		②青色申告承認申請書 （青色申告をしたいとき）	・事業を開始した日から２ヵ月以内 （事業を開始した日が１月１日から１月15日の場合は、３月15日まで）
		③ 給与支払い事務所等の開設届出書 （従業員を雇うとき）	・給与支払事務所等を設けた日から１ヵ月以内
	各都道府県税事務所（市町村役場）	事業開始等申告書 （開業等届出書）	・各都道府県で定める日 （例えば沖縄県の場合は、事業を開始した日から１ヵ月以内）
法人	税　務　署	① 法人設立届出書	・設立の日から２ヵ月以内 ・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
		② 給与支払事務所等の開設届出書	・給与支払事務所等を設けた日から１ヵ月以内
		③ 棚卸資産の評価方法の届出書	・確定申告の提出期限まで （届出がない場合は、最終仕入原価法となります）
		④ 減価償却資産の償却方法の届出書	・確定申告の提出期限まで （届出がない場合は、建物を除き定率法となります）
		⑤ 青色申告承認申請書 （青色申告したいとき）	・設立３ヵ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まで
	各都道府県税事務所（市町村役場）	事業開始等申告書 （法人設立・設置届出書）	・各都道府県で定める日 （例えば沖縄県の場合は、設立の日から２ヵ月以内）

※提出期限が土･日･祝日に当たる場合は、翌営業日となります。



（２）社会保険関係の届出と留意点

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新規適用事業所現況書 ③被保険者資格取得届 ④被扶養者（異動）届 ⑤国民年金第３号被保険者関係届 など	・法人事業所はすべて加入 ・個人の場合（注） 常勤の従業員５人以上はすべて加入 （サービス業の一部等については任意加入） 常勤の従業員５人未満は任意加入 ・届出は速やかに
公共職業安定所（ハローワーク）	雇用保険 ①雇用保険適用事業所設置届 ②雇用保険被保険者資格取得届　など	・個人、法人とも従業員を雇用するとき適用事業所となる ①は開設後１０日以内に、 ②は雇用した翌月の１０日までに届出
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 など	・適用事業所は雇用保険と同じ ・事業開始から１０日以内に届出 ・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

（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、市町村役場です。

この他にも附帯する届出などがありますので、詳しくは各届出先にお問い合わせください。

13．フランチャイズへの加盟

加盟にあたっての留意点を教えてください。

さまざまな事業分野でフランチャイズチェーン（ＦＣ）が展開されています。それぞれのＦＣにはさまざまな特色があります。各ＦＣ本部から資料を取り寄せ、本部の事業規模、加盟店の状況、事業活動などについて検討しましょう。

また、予想していたほどの収益がでないなどの理由で、トラブルになるケースも出てきていますので、次のような検討が必要です。

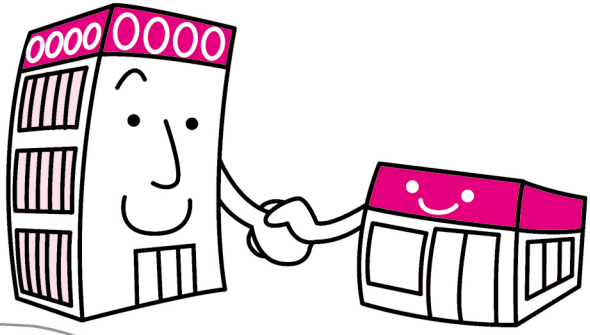
○ ＦＣ本部が経営指導など、どのようなサービスをしてくれるのかよく確認する。
不足点を補ってくれる本部選びを！
・ＦＣ本部の指導には、事業のノウハウや技術に関する指導のほか、法律・税務・資金繰りなどに関するものがあります。それぞれの内容について、その充実度を加盟前にチェックしましょう。
自分に不足する点を補ってくれるか、計画とマッチしているか等の観点で本部を選びましょう。

○ 現在営業しているＦＣ加盟店に実態を直接聞いてみる。
加盟店訪問の有効活用を！
・直接オーナーから体験談や営業状況を聞くことで、そのＦＣの実態がより明確になります。また異なるＦＣの加盟店から話を聞くことで、それぞれのＦＣの特徴がみえてくるでしょう。ＦＣ加盟前に加盟店訪問を行うことは、加盟先選びの有効な手段です。

○ 収支見込みは自分で検討してみる。
ＦＣに頼りすぎない！
・同じＦＣに加盟していても、個々の加盟店の売上等には差がでるのが実情です。収支見込みなど、ＦＣ本部から提示されたデータを参考にすると共に、自分でも検討してみましょう。事業の成果はＦＣの力だけではありません。

○ 契約書は納得するまで確認する。

事業の成果は、結局は経営者の能力や経営姿勢などによります。成功のためには、ＦＣの信頼性以上にあなたの経営者としての努力や熱意が重要であることは認識しておいてください。



豆知識

リース契約

リース契約とは機械設備等を長期にわたって借り受ける契約のことです。事業者の間では広く活用されている方法ですが、リース契約がどのようなものか知らないと、後々トラブルの原因となります。

● リース契約の特徴

メリット	○創業資金の圧縮 リースで貸与される設備投資分の資金手当てが不要になります。 ○設備の陳腐化 性能や機能の向上が目覚ましい設備は、短期間で陳腐化しますが、リース契約にすると、リース期間終了後に最新の設備への更新が可能です。
デメリット	○一般に借入よりも金利が割高です。
留意点	○リース期間内の中途契約ができない場合があります。 ○リース物件の保守点検や修理などのメンテナンスは、利用者の負担となります。利用者自身でのメンテナンスが無理な場合は、別に保守契約を結ぶ必要があります。 ○リース料金の支払が毎月発生します。支払可能な金額かどうかを検討しましょう。

１４．従業員の採用

従業員採用のポイントを教えてください。

中小企業にとって、事業実績のない創業時は従業員確保が難しい時期です。従業員を採用する際の留意点をみてみましょう。

(1)採用までの流れ

1 採用する人材、人数

自分の事業に従業員は本当に必要なのか、どのような人材が必要なのか、何人雇うのが適当なのかを検討します。

2 採用方法

かつての同僚や友人など自分の人脈の中から採用する方法とハローワーク、シルバー人材センター、求人情報誌、新聞求人欄、求人チラシ、店頭での求人広告などにより採用する方法があります。

3 面　接

○仕事の内容、給与、勤務時間、休暇などの勤務条件を明確に説明します。
○従業員がやりがいを感じるように、経営者の事業に対する考え方を説明します。
○求める人材であるかどうかを判断するための質問をします。

4 採　用

○合否の決定はできるだけ速やかに回答します。
○採用を決めたら、契約期間、仕事内容、賃金などを書いた雇用契約書を作成します。

(2)その他の留意点

○外国人を採用する場合は不法就労者でないことを確認します。
○人材派遣会社の派遣社員を活用する方法もあります。
○飲食業などのように忙しい時間帯が限られている事業なら、パートタイマーやアルバイトを効果的に使うと、経費の削減につながります。
○従業員を雇用すると、関係機関への届出が必要です。「12. 創業にともなう届出」（23～24ページ）を参考にしてください。

15．経　　理

経理について教えてください。

経理は事業活動に伴う資金の流れを把握するためにあります。事業の実態を数字できちんと把握することは、経営を正しく判断するために欠かせません。

経理の知識は、経営者にとって欠かすことのできないものなのです。

経理の流れ

1 取引の発生・現金の動き

販売、仕入、人件費・諸経費支払等の発生

2 帳簿の作成

総勘定元帳、売掛帳、買掛帳等の作成

3 決算処理

事業年度（個人事業は１月１日から12月31日まで）において、最終的にどれだけの利益（損失）が出たかをまとめる作業です。

法人の場合は決算書を作成する作業になります。

4 確定申告

決算処理で作成された資料をもとに確定申告書を作成し税務署に提出します。

確定申告によりその事業年度の納税額が確定します。

実際の記帳、申告などで不明な点が生じた場合は、税理士などの専門家にお願いするか、商工会議所・商工会、青色申告会、税務署で記帳相談などを受けるとよいでしょう。

16. 資　金　繰　り

資金繰りについて教えてください。

資金繰りとは現金の出入り（収支）をチェックし、事業資金が不足しないようにすることです。帳簿上もうかっていても、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。

○売上があっても長期の回収条件であったり、受取手形での回収となり、すぐに現金化できない。
○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。
○売掛金の回収が長期の条件に変わったり、買掛金の支払期間が短くなったりして、回収と支払いのバランスが崩れる。

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。

豆知識　頼れる資金調達先（沖縄公庫以外）

①親・兄弟や知人

まずは、信頼できる身近な人に創業計画を相談してみましょう。計画をプレゼンテーションして賛同を得られれば、資金を融通してもらえる可能性も小さくありません。長期の返済を認められるなど理想的な条件を組みやすく、最も頼れる先です。

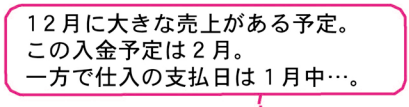
②地方自治体

県や市などが行う創業者向け融資制度を設けている場合もあります。制度の名称や融資条件はそれぞれ異なりますので、創業予定地の自治体の担当課に問い合わせてみましょう。自治体が支給する補助金などもあわせて問い合わせるとよいでしょう。

③民間金融機関

事業を長く続け、事業を拡大していくうえで、民間金融機関との取引は欠かせません。創業者向けローンのメニューを揃える金融機関もあります。

＜資金繰り表（例）＞

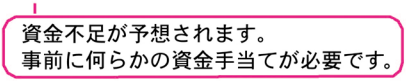


（単位：万円）

		9月		12月		1月		2月	
		予測	実績	予測	実績	予測	実績	予測	実績
前期繰越高A		120	120	310		380		▲80	
収入	現金売上	50	60	100		50		50	
	売掛金回収	600	600	550		600		1,300	
	受取手形入金・割引	0	0	100		50		100	
	借入	0	0	0		0		0	
	雑収入等	50	50	50		50		50	
収入合計B		700	710	800		750		1,500	
支出	現金仕入	30	20	50		50		50	
	買掛金支払	350	350	350		850		350	
	支払手形決済	0	0	100		100		100	
	借入金返済	10	10	10		10		10	
	給料・諸経費支払	200	200	220		200		200	
	生活費（個人企業）	−	−	−		−		−	
支出合計C		590	580	730		1,210		710	
翌日繰越高（A+B−C）		230	250	380		▲80		710	

手元に入る現金の金額を記入

手元の現金を支払う金額を記入



17．税　　金

事業所得にかかる税金について教えてください。

企業を取り巻く税金にはさまざまなものがあります。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。

（1）個人にかかる税金

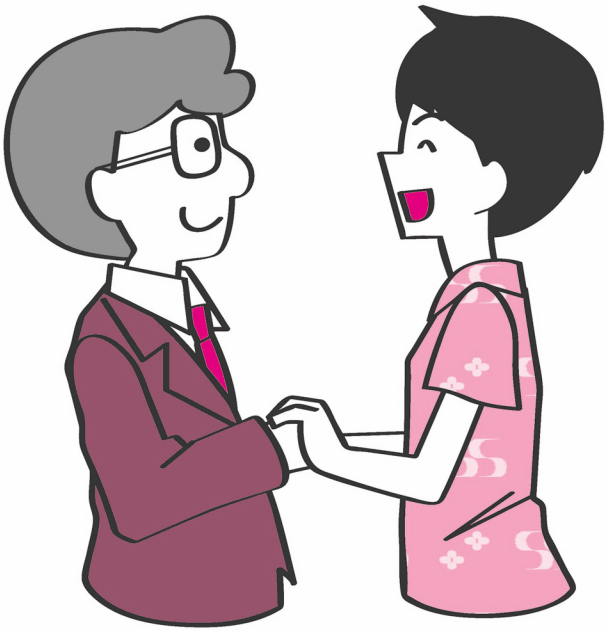
	種　　類	税金の概要	申告手続き等
国税	所　得　税	所得金額に応じてかかります。	翌年2月16日～3月15日に税務署に申告します。
地方税	個人住民税 ①道府県民税 ②市町村民税	均等でかかる均等割と、前年の所得に応じてかかる所得割からなります。	所得税の確定申告をすれば特に申告の手続きは必要ありません。
	個人事業税	原則所得金額に応じてかかります。	申告手続きは個人住民税と同じです。

（2）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。	決算日の翌日から2ヵ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道府県民税 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。	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	原則所得金額に応じてかかります。	申告期限は法人税と同じです。事業所等のある都道府県に申告します。

※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。

IV 沖縄公庫の手続きなど



１８．ご利用の手続き

公庫の利用手続きを教えてください。

ご利用の手続きは、一般的には次のとおりです。

ご　相　談

◎ お近くの公庫本・支店の窓口でご相談ください。
　原則としてご本人様がご相談ください。

◎ 創業計画書をお持ちいただければ、より具体的な
　ご相談に対応できます。

お　申　込

◎ 所定の借入申込書をご提出いただきます。

◎ 添付していただく書類は主に次のとおりです。

☆創業計画書
☆設備資金のお申込の場合は見積書
☆法人の方は登記簿謄本または、履歴事項全部証明書
☆生活衛生資金をお申込される方は、生活衛生同業組合の「振興事業に係る資金証明書」
☆担保をご希望の場合は、不動産の登記事項証明書または登記簿謄本

34ページへ

審　　査

◎ 事業の計画などについてお伺いいたします。

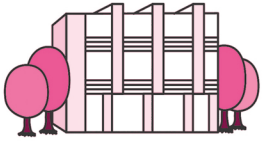
◎ ご準備いただく書類は計画についての資料や資産・負債のわかる書類などです。

◎ 店舗や工場などにもお訪ねいたします。

◎ 事業計画などをさまざまな角度から検討し、融資の判断をいたします。

※ 審査の結果、お客さまのご希望に添えないことがあります。

ご　融　資



◎ ご融資が決まりますと、ご契約の手続きをお願いいたします。

◎ ご契約手続きが完了しますと、ご融資金をご希望の金融機関の口座へ送金いたします。

ご　返　済

◎ ご返済は原則として月賦払いです。

◎ ご返済方法は、原則として元金均等返済となります。

19．公庫の情報サービス

公庫では、調査部を中心に沖縄の社会開発・産業構造・企業経営などの主要テーマについて最新情報の収集分析を行い、調査結果をレポート等に取りまとめ情報発進しています。

創業にあたっての市場調査や事業計画の作成にお役立てください。

また、地域経済活性化のため、経済講演会の開催等に取り組んでいます。

○ 公庫レポート(各種産業経済調査)

地域社会や産業の動向について、県内主要ホテルの稼働調査や、各種業界調査等の分析を行い、地域産業経済の成長発展のための提言を行っています。

○ 設備投資計画調査

沖縄における主要企業の設備投資計画の動向を、毎年2回（3月・9月）約250社を対象にアンケート調査を行って分析し「公庫レポート」として発刊しており、産業界や行政機関の客観的な施策判断資料として活用されています。

○ 県内企業景況調査

県内における企業の景況を、毎年４回、約３８０社の県内企業を対象にアンケート調査を行って分析し、「景気トレンド」として発刊しており景気判断の情報を提供しています。

○ 経済ハンドブック

沖縄県の産業経済に関する主要な統計等を網羅した「沖縄経済ハンドブック」を発行し、取引先や一般事業者等、ご希望の方に提供しています。

○ 経済講演会

「ベンチャー向け講演会」
「沖縄公庫　創業セミナー」
「地域経済講演会」

○ 講師派遣

「商工会及び商工会議所主催の創業セミナー」
「市町村主催の経済講演会」

※レポート等については、当公庫のホームページ
（http://www.okinawakouko.go.jp/）からダウンロードできます。

沖縄振興開発金融公庫は、創業支援に積極的に取り組んでいます。

くわしくは、最寄りの本・支店にお気軽にご相談ください。

本店	融資第二部 生衛・創業融資班 (098)941−1830	中部支店	(098)989−6511
		北部支店	(0980)52−2338
		宮古支店	(0980)72−2446
		八重山支店	(0980)82−2701

ホームページアドレス　http://www.okinawakouko.go.jp/

■ご注意！
　当公庫と関係のない業者が「公庫と提携している」などと装って、ダイレクトメールや電話により融資を勧誘したり、あっせんを持ちかけるという事例が発生しています。
　このような勧誘等には十分ご注意ください。

（令和４年２月）